

2,541

BHEEMA PATRICA

భీమా పత్రిక

భీమా, బ్యాంకింగు, ఆర్థిక వ్యవహారములను ప్రచారముచేయు మాసపత్రిక.

భీమావజంట్లు ద్వితీయమహాసభ - ప్రశ్నేకసంచిక, 17—8—1935.

విషయములు

ఆంధ్ర దేశ దేశీయభీమాకంపెనీ ఏజంట్ల ద్వితీయమహాసభ, బెజవాడ (సంవత్సరము)	9
భీమావజంట్లు - వారి యిక్కట్లు (కొడలి అంజనేయులుగారు)	13
జీవిత వాణిజ్యములు (జి. యన్. మరేతేగారు)	17
భీమాకంపెనీలు, ఏజంట్లు, పట్టాదార్లు (అ. కాళేశ్వరరావు పంతులుగారు)	19
జీవితభీమాకంపెనీవాటాదార్లు, డైరెక్టర్ల విధ్యుక్తధర్మము.	20
డైరెక్టర్ల కుడచే ప్రతిఫలం	26
జీవితభీమాకంపెనీ ప్రీమియము	28
(శనివారపు సుబ్బారావుగారు)	29
భీమాచేయుట ప్రతివానికిని విధ్యుక్తధర్మము (యన్. జి. పి. నాయుడుగారు)	33
జీవితభీమాపట్టా - న్యాయశాస్త్రమునకు సంబంధించిన విషయములు	57
(శనివారపు సుబ్బారావుగారు)	65
జీవితభీమా - కొన్ని ఆలోచనలు - (జమిలి నమ్మోళ్ళారు)	66
కంపెనీ విషయములు.	67
Presidential Speech of the 2nd Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference	68
Guilty of Mismanagement and Mis-appropriation	74
Unemployment and its remedies	
Unemployment among Young persons	
Life Insurance as property	
National Indian Life Insurance Company, Ltd.	

యంపైర్ ఆఫ్ యిండియా లైఫ్

అస్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బాంబాయి

(Empire of India Life Assurance Co., Ltd, Bombay.)

జగమెరిగిన బ్రాహ్మణునకు జందెమేల! అనునట్లు యీ కంపెనీని విద్యాధికులకును, జనసామాన్యమునకును యెరుకచేయ నవసరములేదు. 38 సంవత్సరములనుండి ప్రజలయందు కలుగజేసిన నమ్మకమును, ఆర్థిక స్థిరత్వమును యీ దిగువ ఉదహరించిన ప్రధానమైన లక్షణములనుబట్టి తెలుసుకొనవచ్చును.

1. నూతనవ్యాపారములో యెక్కువ అభివృద్ధి యున్నప్పటికి నూటికి 228 వొప్పననే యున్నది. ఈ రేట్లు చాల కంపెనీల ఖర్చుల రేటుకంటె యెంతో తక్కువ.

2. ఈ కంపెనీయొక్క ఆస్తి అప్పుల విలువ లెక్క చాల కఠినముగ వేయబడుటచే ఉత్తరోత్తర యెక్కువ బోనస్సులు పంచుటకు అనకాశము గలదు.

3. ఈ కంపెనీయొక్క నిధులన్నియు భద్రమైన సర్కారు మొదలగు హామీ పత్రములో నిలువజేయబడును. అన్ని పత్రములు సైకము తిరువాపతుజేయు పత్రములే.

4. కంపెనీయొక్క ఆస్తులు రు 4,50,00,000 కంపెనీపట్టాదారులకు హామీగానున్నది.

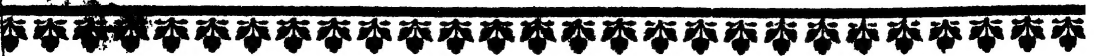
5. హిందూ దేశములో స్థాపింపబడిన యితర కంపెనీలలో లాభములతో రు 1,000 భీమాచేయుటకు అయ్యే ప్రీమియములో యీ కంపెనీలో అంతకంటె యెక్కువ మొత్తమునకు భీమాపట్టాను దీసుకొనవచ్చును.

వివరములకు :—

ది బ్రాంచి కెక్రటరీ,

యంపైర్ ఆఫ్ యిండియా లైఫ్ అస్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్,

11, ఫస్టులైనుబీచి, మద్రాసు



మద్రాసు ప్రభుత్వం



K. B. MADIIVA ESQ., M. A , A. I. A (LOND), F. R. A. S.,

Consulting Actuary :

**The President of the First Andhra Desa Indian Insurance
Agents' Conference, Bezwada, 1932.**



Delegates and Representatives of Insurance Companies that attended
The First Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference in the year 1932, Bezwada.



ఆంధ్రదేశ దేశీయభీమా కంపెనీ ఏజెంట్ల ద్వితీయ మహాసభ, బెజవాడ. 1935

సోదర భీమా ప్రతినిధులారా! మీకు స్వాగతము. ముమ్మాటికిని స్వాగతము. దాదాపు మూడుసంవత్సరముల యనంతరము తిరిగి మరి యొక్కమారు మావిజయవాడ పట్టణమందు మీకు మేము స్వాగత మిచ్చుభాగ్య మబ్బినందులకు మే మా పరమేశ్వరునిగూర్చి ప్రార్థించుచున్నాము. కడచిన మూడు సంవత్సరముల కాలము భీమా ప్రపంచమునకు పరిత్యాసమయము. ప్రపంచమంతటను ఆవరించియున్న ఆర్థిక మాంద్య సుడిగుండములలోబడి కొట్టుకొని ఊపిరి పిలువగలిగిన ఆర్థికమహాసంస్థలలోకెల్ల భీమాసంస్థలే నిబ్బరమైనవని ప్రపంచ మంతటికిని

వెల్లడియైనది. హిందూదేశములో నీమూడు సంవత్సరములకాలములో చాల నూతనస్వదేశీ భీమాసంస్థ లేర్పడినవి. భీమాప్రతినిధుల సంఖ్యయు మిక్కుటముగ పెరిగెను. ఇట్టి యభివృద్ధి దేశసౌభాగ్యసంపదకు కారణ మనుటకు సందేహములేదు. ఆపత్కాలంబున సామాన్యజనులకు ఆర్థికరక్షణ యొసంగు నీ భీమాసంస్థల ప్రయోజనములను విశేషముగ ప్రజలు గుర్తించుచున్నారు. హిందూదేశములో భీమావ్యాపారమునం దిట్లు సర్వతోముఖమైన యభివృద్ధి గాంచి యీ వ్యాపారమును మరింత కట్టుదిట్టములతో నడిపించుటకు ప్రభుత్వమువారు నూతన

భీమాచట్టమును ప్రవేశపెట్టన్నారు. ఈ సమయమున మీరు అందరును ఒక వేదికపై సమావేశమై మిక్కిలి సుఖములను కూడవలకుకొనిమినిశ్చితాభిప్రాయములను ప్రభుత్వము వారికిని కంపెనీలవారికిని తెలుపవలసియున్నది అట్లు సంఘీభావముతో మినిశ్చితాభిప్రాయములను కంపెనీలవారికిని ప్రభుత్వము వారికిని తెలియపర్చునిచో మిక్కిలిములను వినువార లెన్నరును లేరు.

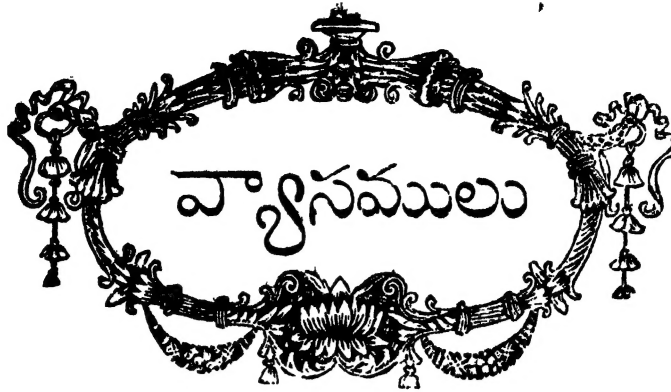
భీమా ఏజెంటు ఒక కంపెనీ తరపున కొన్ని సంవత్సరములు పనిచేసి కొన్ని లక్షల రూపాయల వ్యాపారమును సంపాదించిన తర్వాత లోగడ చేసిన వ్యాపారముపై రెన్యూయల్ కమిషన్ పొందుటకు ప్రతిసంవత్సరము కనిష్ఠభీమా మొత్తము సంపాదించవలసిన షరతులను, తొలగించునట్లును ఒక కంపెనీనుండి ఎన్నికంపెనీలకు మారినప్పటికిని నిదివరలో తాను పనిచేసిన కంపెనీలనుండి రెన్యూయల్ కమిషను పొందునట్లును, ఒక వేళ ఏజెంటు చనిపోవుట తటస్థించిన యెడల ఆ ఏజెంటు చనిపోవునదికి అతని ఏజెన్సీలో అమలులోనున్న భీమా పట్టాలపై రెన్యూయల్ కమిషను ఆతని ఆలు బిడ్డలకిచ్చునట్లును, కంపెనీ పాలకవర్గములో కొన్ని స్థాన

ములను ఏజెంటు ప్రతినిధులకు నియమించునట్లును కంపెనీలవారు సౌకర్యములను కలుగజేయవలసినదిగ కోరుచు తీర్మానములను గావించి వానిని కంపెనీలవారు ఆమోదించి అమలునందు పెట్టునట్లు గట్టిప్రయత్నములను చేయవలసియున్నది.

ఇందుకుగాను దిట్టమైన కార్యనిర్వాహకసంఘమునొకదానిని స్థాపించి కంపెనీలవారు ఈ ఏజెంటు సంఘములవారి తీర్మానములను ఎంతవరకు అమలులో పెట్టుచుండిరో చూచుచుండవలెను.

ఏజెంటు కంపెనీలవారికి తాబేదార్లు కాక పోయినప్పటికిని కంపెనీలవారిచ్చు సలహాలను ఎప్పటి కప్పుడు గమనించుచుండవలెను. అట్లు చేయనిదే ఒకరియందు ఒకరికి అన్యోన్యము రాగముగలుగదు. ఏజెంటుకును కంపెనీలకును షరప్పర్రానురాగము అత్యవసరము. ఈ సమయమున ఏజెంటులందరును ఒక్కచో సమావేశమై తమకు కంపెనీలవారు చేయవలసిన సౌకర్యములనుగూర్చి ఏకగ్రీవముగ తీర్మానములను చేసి ప్రభుత్వమువారికిని కంపెనీలవారికినీ తెలియపర్చవలసియున్నది. ఈ విషయములను సోదర ఏజెంటు గ్రహించెద రని నమ్ముచున్నాము.





భీమా ఏజంట్లు - వారి యిక్కట్లు

(శ్రీయుత కొడాలి అంజనేయులు గారు)

Insurance Agents and their Difficulties.

(By Mr. Kodali Anjaneyulu)

లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలను గూర్చి, అవి ప్రజా సామాన్యమునకు చేస్తూన్న సేవనుగూర్చి అనేకమంది పెద్ద లనేక గ్రంథములను రచించి యున్నారు. అసలు భీమా అనగా యేమిటో, భీమాచేయడం మూలకంగా యేవిధముగా ఆయా ఆపత్తులకు పరిహారం సమకూరుతుందో అను విషయాన్ని గురించి కూడా అనేకమంది మహానుభావు లనేకసుభాషితములను సూత్ర పాత్రముగా చెప్పివున్నారు. ఈ గ్రంథములలోనే అక్కడక్కడా జీవితభీమా యేజెంట్లను గూర్చి కొన్ని అధ్యాయములను ఆయా గ్రంథకర్తలు వ్రాసివున్నారు. సర్దార్ శాహ్లాల్ సింగుగారివంటి సుప్రసిద్ధులు కొందరు, 'Successful Insurance Agent' ("వృద్ధిలోకి రాగల భీమా యేజెంట్") వంటి కొన్ని గ్రంథాలనే వ్రాశారు. భీమా యేజెంట్లకు సంబంధించి వ్రాయబడిన ప్రతిగ్రంథము లోనూ, వారు లోకానికి మహత్తరమైన సేవ చేస్తూన్నారనీ, ఆకస్మికంగా భర్తలను కోల్పోయిన భార్యలకును, తలిదండ్రులను కోల్పోయిన బిడ్డలకును, వారు రక్షకులవంటివారనీ, వారేదో కొద్దిగా ప్రతిఫలం పుచ్చుకొని పనిచేసి

సంత మాతమున, వారు లోకానికి చేస్తూన్న మహోపకారమును గూర్చి యెవ్వరును చులకనగా చూడ పనిలేదని, ప్రపంచములో ఉత్తమమైనవని చెప్పబడే అన్ని వృత్తుల కన్న అత్యుత్తమమైనవృత్తి భీమా యేజెంట్లయేననీ, ప్లేడర్ల వృత్తి, ప్రజల అవగుణములపై నను, డాక్టర్ల వృత్తి ప్రజల అనారోగ్యముపై నను ఆధారపడియుండగా, భీమా యేజెంట్ల వృత్తి, ప్రజల ఆర్థిక సుస్థితిపై నను ఆరోగ్యముపై నను, సదభ్యాసములపై నను ఆధారపడియున్నదని, కాబట్టి, అతడు "లోకానమస్తాః సుఖినోభవంతు" అని దీవిస్తూనే నిద్రలేస్తాడనీ, యేమేమో అనేక విధాలుగా అతడు అతని వృత్తి శ్లాఘింపబడుతూ ఉండడం మన మెఱుగుదుము. ఈ గ్రంథాలు వ్రాసిన వారందరును, భీమా కంపెనీలలో చాముఖ్య స్థానము వహించి, దేశంలో ఇతరవిధముగా పేరు ప్రతిష్ఠలు సంపాదించి, భీమా వ్యాపారమునం దారి తేరిన వారయ్యుండడంచేత అమాయకులగు భీమా యేజెంట్లు వారు వ్రాసిన విషయాలన్నీ వేదాక్షరములుగా భావించి శరీరారోగ్యమును గూడ లక్ష్యపెట్టక, అనేక కష్టనష్టములకు లో

నయి, తమతమ కంపెనీలకు గొప్పవ్యాపారం నమకూరుస్తూండడం మన కందరకును అనుభవములోని విషయమే. ఈగ్రంథాలన్నీ చాలావరకు ఇంగ్లీషులో వ్రాయబడియుండడంచేత, ఇంగ్లీషుభాషాపరిచయము లేనివారికి, సుబోధకమగునట్లు, దేశభాషలలో, చీఫ్ యేజెంట్లు, ఆర్గనైజర్లు, బ్రాంచిమానేజర్లు, మొదలగు దళారీలు (Middle men) కొందరు గంభీరముగా వ్రాసిన విషయాల కింకా చిలవలు పలవలూ పుట్టించి, సామెతలతో ఉపమానాలతో, చిన్నచిన్న కథలతో, హాస్యప్రసంగాలతో, అలంకారాలతో, భీమావ్యాపార మనగా పెట్టుబడి అవసరంలేని వ్యాపారమనీ, ఆవృత్తి ఇహపరసాధకమనీ, దేశములోని వాణిజ్యానికీ, పరిశ్రమలకు, వ్యవసాయమునకూ, విరివిగా పెట్టుబడిపెట్టగలిగిన సంస్థలు భీమాకంపెనీలే నని, ఆకంపెనీలకు, ద్రవ్యము నమకూరుస్తూన్న యేజెంట్లంతమహానుభావుడో యోజించుకోవలసిందనీ; భీమావ్యాపారముపైన యేజెంట్లకు వచ్చేరిన్యూయల్ కమిషన్, భూములు ఇళ్లు వగైరా స్థిరాస్తులపైన వచ్చే ఆదాయము వంటి ఆదాయమేననీ, భీమాయేజెంట్లు మరణించినప్పటికిని, ఆయన పేరుమీదుగా ప్రయోజనము పొందిన దిక్కులేని కుటుంబాలెన్నో, ఆజన్మాంతము, ఆయన యశశ్రీరమును విస్మరింపజాలవనీ వేయల యావత్తున్నట్లే, భీమాయేజెంట్లు చుట్టూనే తిరుగుతూన్నదనీ, చెప్పేమాటలు నమ్మి నోరూరి, చాలామంది యువకులు, భీమాయేజెంట్లువృత్తి అవలంబిస్తే జీవించియున్నంత కాలము, సుఖంగా సుఖవుగా డబ్బు సంపాదించుకోవచ్చుననీ, తరువాత బొందితోకైలాసం చేరవచ్చుననీ అనుకొంటారు. అలా అనుకొనే వారీవృత్తిలో ప్రవేశిస్తారు. తరువాత అందులో అనుభవం గడించిన కొందరుమాత్రం తాము జంతువులవలె కంపెనీలచే చూడబడుచుండుట తెలుసు

కొనగలరు. కాని వారెవరును, తమ అనుభవములను గ్రంథస్థము చేసినట్లు కనుపించదు. ఇందు కనేక కారణము లుండి యుండవచ్చును. యేజెంట్లుగా పనిచేయు సామాన్య డెప్పుడును, పొట్టుకోసము దేవులాడవలసిన, దురవస్థలో నుండువాడగుటచే, తాను తన అనుభవములను, ప్రత్యేక మొక గ్రంథముగా వ్రాయదగిన చిత్తస్థిమితముగాని వ్యవధిగాని కలిగియుండడు. అంతేకాక, ఆయనకన్న అనేకవిధముల దేశములో పెద్దవారుగా పరిగణింపబడేవారు, భీమాయేజెంట్లవృత్తిని, మహోత్కృష్టమైన వృత్తిగాను ఇహపర సాధక మైన వృత్తిగానూ శ్లాఘిస్తూంటే, అందుకు భిన్నంగా తాను వ్రాస్తే లోకంలో హర్షించేవారెవరూ ఉండరనీ, పైగా అపహాస్యముపాలవుతాడేమో ననీకూడా ఆయనకు భయము. తీరా, ఈ అనుమానా లన్నిటిని తిరస్కరించి, గ్రంథము వ్రాసినప్పటికీ దానిని ప్రచురించడానికి తగిన సామ్మ అతని చేతిలో యెప్పుడూ మిగిలివుండదు.

కంపెనీలు, చీఫ్ యేజెంట్లు, ఆర్గనైజర్లు, బ్రాంచి సెక్రటరీలు వీరివలన సామాన్యపు భీమాయేజెంట్లకు కలుగుతూన్న కష్టనష్టములను గూర్చి వ్రాస్తే, పై వారి కెక్కడ కోపం వస్తుందో నని బెదిరికూడా, సామాన్యపు యేజెంట్లు ఆ పని తలపెట్టడు. ఒక ప్రక్క కంపెనీలు, చీఫ్ యేజెంట్లు మొదలగు మధ్యదళారీలు, రెండవ ప్రక్క దరఖాస్తుదారులు వీరిరువురిమధ్య భీమాయేజెంట్లు అడకత్తెరలో వక్కవలె నిత్యమూ నలిగిపోతున్నాడు. దరఖాస్తుదారులు పెట్టేచిక్కులనుండి తప్పించుకోవడానికి పరిహారాలు చూపిస్తూ వ్రాసిన గ్రంథాలు చాలా వున్నవి. కంపెనీలకు సంబంధించిన కొందరు పెద్దవారనుకొనేవారు స్వార్థదృష్టితో కంపెనీలద్వారా యేజెంట్లకు కలిగే కష్టములను తెలియ జేసే గ్రంథాలు వ్రాయ

నిచ్చగించరు. కొండటికి అనుభవము లేక తెలియనే తెలియదు. కాబట్టి ఈక్రింద నేను వ్రాయబోయే విషయములకు భీమానుగూర్చిన యే యుద్ధగ్రంథములోను తార్కాణములు దొరకవు. పెద్దపెద్ద పేర్లుగల గ్రంథకర్తలు వ్రాసిన పెద్ద పెద్ద గ్రంథాల్లో ఈ విషయాలు వ్రాయబడినవా? అని యెవ్వరూ నన్ను ప్రశ్నించవద్దు. నాకుగల చిన్న అనుభవమును బట్టి, ఈవ్యాసం నేను వ్రాస్తున్నాను. ఇది చదివినవారు తమతమ అనుభవములతో, దీనిని పోల్చుచూచికొని సరిపోతే వీటికి పరిహారముల నాలోచించండి. లేకపోతే ఇందుకు భిన్నమైన తమ అనుభవములను కూడా వ్రాసి సోదర యేజెంట్ల కష్టములను తొలగించడానికి సహాయపడండి.

చీఫ్ యేజెంట్లు.

కంపెనీలు, యేజెంట్లను సమకూర్చడానికి ఒక ఆర్గనైజరు పైనను లేదా ఒకచీఫ్ యేజెంట్లు పైనను యేర్పాటు చేతురు. కొత్తగా స్థాపించబడిన కంపెనీలవారు, ముందుగా ఒక ఆర్గనైజరును ఏర్పాటుచేస్తే ఆయనకు పెద్దజీతము, ఎక్కువ ప్రయాణపుఖర్చులు, ఈయవలసి ఉంటుంది. ఆయన వ్యాపారము చేయగలిగినా చేయలేకపోయినా షుమారొక ఆరుమాసములు, సంవత్సరముపాటైనను, ఆర్గనైజరుపైన కొంత సొమ్ము వెచ్చించక తప్పదు. ఇటువంటిచిక్కులేకుండా తప్పించుకోవడానికి కంపెనీవారు 'చీఫ్ యేజెంట్లు' అనే పేరుతో ఒకమధ్య దళారీ నేర్పాటుచేస్తారు. ఈ చీఫ్ యేజెంట్లు, ఫిజీ, నేటాలు మొదలగు వలస ప్రదేశములకు కూలీలను పంపించే కూలీల మేస్త్రీవంటివాడు. కూలీల మేస్త్రీ తాను పంపించే కూలీలు వలసరాష్ట్రములలో అనుభవించబోవు కష్టనష్టము లెఱిగియుండియు, తన ప్రయోజనముకోసము, వారు

అక్కడ కావలసినంతధనము సంపాదించుకోవచ్చునని ఆరాజ్యాలు స్వర్గరాజ్యాలేఅని యే విధంగా వర్ణించి చెప్పుతాడో, ఈచీఫ్ యేజెంట్లు ఉద్యోగంకోసం తిరుగులాడే అమాయిక యువకులను పట్టుకొని అంతకు పదిరెట్లు అధికంగా, భీమావ్యాపారంచేస్తే కుబేరులు కావచ్చుననే ఆశకల్పిస్తారు వారిమనస్సులలో. సబ్ యేజెంట్లకు సాధారణంగా భీమాదరఖాస్తుదారు లడిగే ప్రశ్నలన్నిటికీ, సమాధానాలుచెప్పి నూరిస్తారు. కంపెనీప్రాస్పెక్టును ధరఖాస్తు ఫారాలు మొదలగు కాగితాలిచ్చి గ్రామాలవెంట తోలుతారు. సబ్ యేజెంట్లు బంధువులదగ్గరకు స్నేహితుల దగ్గరకు పోయి, వారు వృత్తిలేక పేదరిక మనుభవిస్తు బాధపడుతున్నారనీ, కాబట్టి వారి యేజెన్సీలో అందరు భీమాచేసి వారికుటుంబములకు సహాయపడవలసిందనీ, వారి హృదయాలకు కనికరంపుట్టించి, వారందరిచేత భీమాచేయిస్తారు. ఎవరైనను ఒకనిద్వారా కొంత భీమా వ్యాపారం రావచ్చునని చీఫ్ యేజెంట్లకు తోస్తే, ఆయన యేజెంట్లుగా ఉండడానికి అంగీకరించకపోతే, ఆయన శ్రేయస్సుకోరే, నూమగారో, బావగారో, పెత్తండ్రి యెవరో యొక దగ్గర బంధువు దగ్గరకు వెళ్ళి "ఏమండీ, మీవా డేమీ పనిచేయకుండా యూరుకుంటున్నాడే! భీమా వ్యాపారం చేయించండి! నేను సహాయం చేస్తా సతనికి" అని చెప్పి ఆయన ద్వారా, అతన్ని భీమా వ్యాపారంలోకి దింపుతాడు. ఈ విధంగా చీఫ్ యేజెంట్లు అనేకమంది సబ్ యేజెంట్లను సమకూర్చ గలుగుతాడు. ఇందుకు ప్రతిఫలంగా చీఫ్ యేజెంట్లకు ఆయన గ్యారంటీని వ్యాపారముబట్టి నూటికి 50 మొదలు 60 వరకును, మొదటి సంవత్సరము ప్రీమియము పైన కమిషన్ ఈయబడును; ఇందులో సబ్ యేజెంట్లకు, ఈయబడు కనీసపు కమిషన్ 25%

మాత్రామే! మిగిలిన దంతయు చీఫ్ యేజెంటుకు ఓవర్ రైడింగు కమిషన్ క్రింద పోవును. సబ్ యేజెంటు వ్యాపారము ఎక్కువైన కొలదియు, అతని కమిషన్ రేటు ఎక్కువగును. సబ్ యేజెంటు కమిషన్ రేటు ఎక్కువయినకొద్దీ చీఫ్ యేజెంటు ఓవర్ రైడింగు కమిషన్ తక్కువగును. కాబట్టి చీఫ్ యేజెంటు, యెప్పుడూ సబ్ యేజెంటు చేయగలిగిన వ్యాపారం తక్కువ కావలెననీ, తన గ్యారంటీ మాత్రము పూర్తి కావలెననీ కోరుతుంటాడు. అందుకోసం సాధ్యమైనంత యెక్కువమంది యేజెంట్లను, తన ఏరియాలో నియమిస్తాడు చీఫ్ యేజెంటు. అందులో కొందరు కనీసవ్యాపారము రు5000/కూడా చేయలేనివారుంటారు. శాస్త్రప్రకారం, వారి కసలే కమిషన్ ఈయవలసిన అగత్యం లేదు. వీలుంటే అది వారికి ఎగబెడతారు కొందరు చీఫ్ యేజెంట్లు. అప్పుడు మొత్తం 60% కమిషన్ వారికే వస్తుంది. ఈ కనీసవ్యాపారం రు 5000/- చేయలేకపోతే తమ కేమీ కమిషన్ రాదననం గతి తెలుసుకొని, కొందరు తాము కనీసవ్యాపారమయిన చేయలేకపోతా మేమో అనేభయంతో అసలు యేజెంట్ల తీసికోవడానికే మొగ్గడంలేదు. ఆసంగతి గ్రహించి కొందరు చీఫ్ యేజెంట్లు యంతో ఔదార్యవంతులవలె సటిస్తూ, కనీస వ్యాపారంతో నిమిత్తంలేకుండా సబ్ యేజెంట్లు చేసిన వ్యాపారం పైన కనీసపు కమిషన్లు యిస్తామని ప్రకటిస్తున్నారు. ఇందువలన ఒక వేయి రెండువేల రూపాయల వ్యాపారము చేసినవారుకూడా చాలామంది యేజెంట్లవుతున్నారు. ఆకారణమువలన Sub-agents కంటే వారిపైన అలా Over riding కమిషన్ పుచ్చుకోనే చీఫ్ యేజెంట్లకు యెక్కువ లాభిస్తూన్నది. ఇటువంటి యేజెంట్లు మరుసంవత్సరం వ్యాపారం చేయగలిగినవారై యుండరు. కాబట్టి మొదటి

సంవత్సరం వారుచేసిన వ్యాపారంపైన వచ్చే Renewal Commission అంతా చీఫ్ యేజెంటు పాలే అవుతుంది. ఈపై కారణములవలన సమర్థతాసమర్థతలతో నిమిత్తం లేకుండా కావలసి నంత మంది సబ్ యేజెంట్లను చీఫ్ యేజెంటు నియమిస్తాడు.

రి బే టు.

సబ్ యేజెంట్లు ఎక్కువయిన కొద్దీ, భీమా వ్యాపారంలో పోటీ యెక్కువవుతుంది. పోటీ యెక్కువయిన కొద్దీ ఏవిధంగానైనా సరే యెక్కువ వ్యాపారం చేసి కమిషన్ రేటు పెంపు చేసుకొని యెక్కువ రిస్క్ యల్ కమిషన్ సంపాదిద్దామనే కోరికతో సబ్ యేజెంట్లు దరఖాస్తుదారులకు రిబేటు ఆశపెడతారు. (భీమా వ్యాపారానికి సంబంధించినవారు రందటికి రిబేటు అనగా యేమో తెలిసివుంటుందనే వూహతో, దానికి వ్యాఖ్యాన మిచ్చట నేను వ్రాయలేదు.) ఈరిబేటు ఈయడం వ్యాపార సీటికి విరుద్ధమనియు, అందువలన యియరాదనియు, ఇది అమెరికాలో క్రిమినల్ నేరమనియు, కంపెనీవారు చెప్పుతుంటారు. చీఫ్ యేజెంట్లు నిజమే నంటారు. కాని దీనికి ముఖ్య కారణం వారు విచక్షణ లేకుండా అధికసంఖ్యాకులగు యేజెంట్లను నియమించడమే ననేమాట ఒప్పుకోరు. సబ్ యేజెంట్లు రిబేటు యిచ్చి వ్యాపారం సంపాదించినా చీఫ్ యేజెంటుకు వ్యయ ప్రయాసలు లేకుండా ఓవర్ రైడింగు కమిషన్ వస్తూన్న కారణంచేత ఆయన దాన్ని తీవ్రంగా నిరసించడు. వీలయితే అపారిత్యక్తంగా ప్రోత్సాహిస్తాడుకూడాను. భీమావ్యాపారమే వృత్తిగా బెట్టుకొని, దీనితో జీవిద్దామనే యేజెంట్ల కిది చాలా కంటకముగా నున్నది.

సాంతవ్యాపారం.

చాలాచోట్ల చీఫ్ యేజెంట్లకు, ఆర్గనైజర్లకు, ఇంకా ఇతర కంపెనీ యుద్యోగస్తులకు, సాంత వ్యాపారంకూడా చేసుకోవడానికి కంపెనీవారధి కారమిచ్చినారు. ఇందువలన కూడ, భీమావ్యాపారంలో రిబేటువద్దతి పెచ్చు పెరిగిపోతున్నది. జీతాలు పుచ్చుకొనే, ఆర్గనైజర్లు ఉద్యోగస్తులును, నూటికి 60 వరకును, కమిషన్ పుచ్చుకోవడానికి అధికారంగల చీఫ్ యేజెంట్లున్నూ, దరఖాస్తు దార్లకు మొదటిసంవత్సరం కమిషన్ రిబేటు క్రింద యిచ్చివేసి, రెండవ సంవత్సరం నుండివచ్చే రిన్యూయల్ కమిషనుతో సంతృప్తిపడడానికి ఎక్కువ వీలున్నది. ముఖ్యంగా చీఫ్ యేజెంట్లు, తాను సబ్ యేజెంట్లు కిచ్చే మొదటిసంవత్సరపు కమిషన్ దరఖాస్తుదారుకు రిబేటుక్రింద యిచ్చివేసినా, ఇంకను దానిమీద తనకు 30% వరకు కమిషన్ మిగులుతూనేయున్నది. కాబట్టి యెక్కడైనా పెద్దకేసును యెవరైనా (Sub-agent) ప్రయత్నిస్తూంటే, కంపెనీయుద్యోగస్తులుకాని, చీఫ్ యేజెంట్లుకాని, ఆదరఖాస్తుదారునకు రిబేటుఆశ పెట్టి, వెంటనే ఆయనను తమ యేజెన్సీలో భీమాచేయించుకొన్న దృష్టాంతరములు గూడ మన కనుభవములో లేకపోలేదు. సబ్ యేజెంట్లకు వారివ్యాపారములో సహాయము చేయవలసిన బాధ్యతగల ఈ యుద్యోగస్తులకును, చీఫ్ యేజెంట్లకును సాంత వ్యాపారముచేసికొను హక్కును కంపెనీవారు ప్రసాదించుట, సబ్ యేజెంట్లకు శ్రీయస్కరముకాదు. చాలా వ్యయప్రయాసలకు లోనయి వ్యాపారం సంపాదించిన సబ్ యేజెంట్లకంటే కూడా అతనిని యేర్పాటుచేయగలిగినాడనే కారణంతో అతనితోసమానంగానో, అంతకంటే ఎక్కువగానో, కుడిఎడమగానో, ప్రతిఫలంపొందే, చీఫ్ యేజెంట్లు నొకనిని మధ్య స్పష్టించడం కూడా సబ్ యేజెంట్ల కనర్థదాయ

కము. చీఫ్ యేజెంట్లు ఒక్కడు సంవత్సరం మొత్తం పైన పొందే, ఓవర్ రైడింగు కమిషన్ లో సగం ఖర్చుతో ఒకఆర్గనైజరుకు తగినజీతము, ప్రయాణపుఖర్చులు వగైరా నేర్పాటుచేసి, తక్కిన సగముతో సబ్ యేజెంట్ల కమిషన్ లేట్లభివృద్ధిచేస్తే, ఇంతకన్న ఎక్కువ సంతృప్తి కరముగా సబ్ యేజెంట్లు పనిచేస్తారు.

రెన్యూయల్ కమిషన్.

మొదటి సంవత్సరం చేసిన వ్యాపారానికి సంబంధించిన, తరువాతి సంవత్సరములలో చెల్లించబడే ప్రీమియముల పైన యేజెంట్లకు రెన్యూయల్ కమిషన్ ఈయబడును. ప్రతిసంవత్సరము రు 5000/ లకు తక్కువ కాని క్రొత్త వ్యాపారము సమకూరిస్తేనేగాని ఈ renewal కమిషన్ ఈయడానికి వీలులేదని, కంపెనీ లన్నిటిలోను ఒక నిబంధన యున్నది. దీనికి కారణము, యేజెంట్లు తాను మొదట వ్యాపారం చేసిన కంపెనీకి తప్ప ఇంకే యితరకంపెనీకిని వ్యాపార మియరాదనే నిబంధనను గట్టగా అమలుపరచడానికే నని కొందరు చెబుతారు. అదే నిజమయితే, ఈకనీస వ్యాపార నిబంధన తీసివేసి, మొదటి కంపెనీని విడిచిపెట్టి మరేయొక కంపెనీకి పనిచేస్తే, మొదటి కంపెనీలో యేజెంట్లకు రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ ఈయబడదని స్పష్టముగా వల ప్రకటించ కూడదో తెలియకున్నది. ఇంకా అనేక మంది అనేక కారణాలు చెబుతారు. అన్ని కారణాలూ కూడా కంపెనీ ప్రయోజనము కోసమే ఇది యేర్పాటు చేయబడినట్లు తెలియజేస్తూన్నది. గవర్నమెంటు ఉద్యోగస్తులు 5 వ యేట ఉద్యోగంమానితే పింఛను వస్తుంది, లోకల్ బోర్డు ఉద్యోగస్తులకు ప్రావిడెంటు ఫండు వస్తుంది, భీమాకంపెనీల యుద్యోగస్తులకుకూడా ముసలితనంలో ఉద్యోగం మానితే ప్రావిడెంటు ఫండు, బోనస్సులు వస్తవి. యేజెంట్లు ముసలితనంలో తన

వృత్తిమానితే, అతనికి న్యాయముగా రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ పోతుంది. భీమా యేజెంటు మహాత్తరమైన లోకోపకారం చేస్తున్నాడని శ్లాఘించే, కంపెనీ డైరెక్టర్లు, గ్రంథకర్తలు, అతనికి చేసే ప్రత్యుపకారమిది. అతనికి కుటుంబచిక్కులవల్ల గాని, అనారోగ్యము వల్ల గాని, ప్రభుత్వనిర్బంధమువలనగాని, ఇతర మనస్తాపముల వలనగాని ఏదైనా ఒకసంవత్సరము 5000 ల కనీస వ్యాపారము కంపెనీ కీయకపోతే అతని కానవత్సరం రావలసిన కష్టాన్ని తమైన రెన్యూయల్ కమిషన్ రాదు. కంపెనీ వారు, తనను యేదైనా సందర్భంలో అవమానపరచినారనే కారణముతో శఠించి యేజిన్సి మాని వేస్తే రిన్యూయల్ కమిషన్ రాదు. కంపెనీ వారు మొదటిసంవత్సరం కమిషన్ లేట్లు తనయిష్టానికి వ్యతిరేకంగా, తనతో సంప్రదించకుండానే తగ్గించినారనే కారణంచేత, ఏజెంటుపనిమానుకొంటే, అదివరకు రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ రాదు. కాబట్టి సబ్ యేజెంటు, కంపెనీ వారు తన్ను అవమానపరచినప్పటికీ, తాను వ్యాధిగ్రస్తుడైనప్పటికీ, మనస్తాపముతో కుంగిపోతూన్నప్పటికీ, కుటుంబంలో చిక్కులు వచ్చినప్పటికీ, తాను జైలులో నున్నప్పటికీ, తనకు న్యాయముగా రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ రాబట్టుకోవడానికి, రు 5000/ల కనీస వ్యాపారం చేసి తీరవలసిందే! ఈసందర్భంలో కంపెనీలు మైలాకులవలె ప్రవర్తిస్తున్నవని, యేజెంటు, కేవలము బానిసలవలెను (Indentured Labourers) వలెను ప్రవర్తిస్తున్నారని చెప్పితే అతిశయోక్తి కాదు. కాబట్టి ఈకనీసవ్యాపారనిబంధన మనే దురాగతపు పరతును కంపెనీ వారు తొలగిస్తేనే గాని యేజెంటుకు మనశ్శాంతి లేదు. రాబోయే

భీమాచట్టములో యేజెంటుకు సంబంధించిన యిట్టి చిక్కులను తొలగించడానికి తగినసంరక్షణలుండవలెను. అందుకోసము యేజెంటు ట్రండరును గట్టిగా పనిచేయవలసిన తరుణమిది. ఈ సందర్భము లోనే మరియొకమాట చెప్పవలసియున్నది. కొందరు ఛీఫ్ యేజెంటు తమ సబ్ యేజెంటు కీయవలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ తామే బాధ్యత నహించెదమని చెప్పి ఆ రిన్యూయల్ కమిషన్ తమకే యిచ్చునట్లు కంపెనీతో కంట్రాక్టు చేసికొనిన సందర్భములు కలవు. అప్పుడు కూడా సబ్ యేజెంటుస్థితి మారలేదు. అదివరకు రు 5,000 కనీసవ్యాపారం ఈయనందువలన కంపెనీలో లుప్తమయ్యే సబ్ యేజెంటు యొక్క రిన్యూయల్ కమిషన్ నేడు ఛీఫ్ యేజెంటులో లీనమైపోతూన్నది. కాని ఆ ఛీఫ్ యేజెంటు కనీసవ్యాపారంతో నిమిత్తం లేకుండా రిన్యూయల్ కమిషన్ సబ్ యేజెంటు కిచ్చెదనని మాటలలో చెప్పుతూనే యుంటాడు. వాస్తవంలో పెట్టవలసిందని యెవడైనా సబ్ యేజెంటు గడుసువాడుండి అడిగితే, కంపెనీ నిబంధనలకు వ్యతిరేకంగా అటువంటి విషయాలు వాస్తవంలో పెడితే తనకు చిక్కువస్తుందని జాగ్రత్తగా తప్పుకొంటాడు. కాబట్టి సబ్ యేజెంటు ట్రండరు, కంపెనీలు, ఆర్గనైజర్లు, ఛీఫ్ యేజెంటు మొదలగు వారి పన్నుగడలనుండి యెప్పటి కప్పుడు జాగ్రత్తగా తప్పుకొంటూ అప్రమత్తులై యుండవలసిందని నాపార్థన. ఈపైన వుదహరింపబడినవారు సాధారణంగా సబ్ యేజెంటుకు కలిగించే ప్రతి చిక్కులోనుండి తప్పించుకోవడాని కొక గొప్ప మార్గాంతరమున్నది. దానిని గూర్చి ముందు సంచికలో ప్రతికాధిపతులు చోటిస్తే వివరముగా వ్రాస్తాను.

జీవిత వార్షిక ములు

భీమాపట్టాదారులకును, భీమాకంపెనీలకును ఏవిధముగ లాభములను కలుగజేయును?

వ్యాసకర్త : శ్రీయుత. జి. యస్. మరాఠే, ఎం. ఏ., ఏ. ఐ. ఏ. (లండన్)

LIFE ANNUITIES.

How they benefit the Insured and Insurance Companies.

(By. G. S. MARATHEY — Actuary)

జీవిత వార్షికములు(Life annuities)హిందూ దేశములో ప్రజానురంజనమును బడయ లేదు కాని, వీటికి సాశ్చాత్యదేశములలో ఎక్కువ ప్రాముఖ్యతయు, విడుదలయు గలదు. జీవిత భీమాకంట్రాక్టులకు పూర్వము అమలులో నున్న వర్షాజనములమంజూరు సామాన్య వ్యవహార విషయములపై ఆధారపడియుండెను. వర్షాజనములయొక్క ప్రజానురంజకతను అవకాశముగ తీసుకొని బ్రిటిషువారును తదితర ప్రభుత్వములవారును వర్షాజనపు పత్రముల అమ్మకముల మూలముగ విశేషధనములను ఆర్జింప గలిగిరి. ఈ వర్షాజనములు ఏలెఖలపై ఆధారపడియుండెనో ఆలెఖలు తర్వాత తర్వాత, తప్ప లెక్కలని కనుగొన బడెను. వ్యాపార రీత్యా చూచిన ఈ వర్షాజనముల వ్యాపారము ప్రభుత్వమువారికి దండుగగ నుండెను. భీమాశాస్త్ర పద్ధతుల ననుసరించి అవసరమును బట్టి వర్షాజనపు రేట్లు మార్చబడెను. వర్షాజనపు పట్టాదార్లలో మరణసంఖ్య అనుభవమును తెలుసుకొనుటకు యాలెఖలు ఎక్కువగా ఉపయోగపడెను. జీవితములను భీమా చేయించుకొన్న పట్టాదార్లలో మరణసంఖ్యరేటుకంటె వర్షాజన పట్టాదార్లలో మరణసంఖ్యరేటు తక్కువగా నుండు నని కనుగొనబడెను.

వార్షికములు రెండువిధములు.

వర్షాజనపు విలువలను తేల్చు గుణకారములలో నిమిడియున్న పద్ధతులను పూర్తిగ యిచ్చట వివరించుటకు వీలులేదు. కాని వర్షాజనపువిలువ లెఖలలో నిమిడియున్న కొన్ని ముఖ్యమైన వాటిని తెల్పుచున్నాను. వర్షాజనము(Annuity) ఉపకారవేతనము (Pension) వంటిది. ప్రభుత్వమువారు ఉపకారవేతనమును ప్రతినెల యిచ్చుచుందురు; కాని వర్షాజనము సంవత్సరము సంవత్సరమున కొక్కసారిగ యిచ్చుచుందురు.

ఈ వర్షాజనములుకూడ సంవత్సరము కొక్కసారిగను రెండు అర్థ సంవత్సరపు వాయిదాలుగను, మూడునెలలకు కొంత చొప్పునను, ప్రతినెలయు భాగించి యిచ్చుచుందురు. ఈ వర్షాజనములలో రెండురకములు గలవు. ఒకటి సంవత్సరాంతమున (Immediate) యిచ్చునది. రెండవది సంవత్సర ప్రారంభములో (Due) యిచ్చునది. నిశ్చయ వార్షికములో ("Annuity certain") వర్షాజనము యిచ్చు సంవత్సరములు నియామకమై యుండును. ఈ నియమిత సంవత్సరములకాలము వర్షాజనపు పట్టాదారు బ్రతికియున్న, అతనికి యిచ్చెదరు. ఈలోపుగ చనిపోయిన మిగిలిన వాయిదాలు వర్షాజనపు పట్టాదారుని వారసులకు యిచ్చెదరు. కాబట్టి వర్షాజనము.

యిచ్చు పద్ధతి వర్షాజనపు పట్టాదారు బ్రతికి యుండుట, బ్రతికియుండకపోవుట అను దానిపై ఆధారపడి యుండలేదు. ఈ విధమైన వర్షాజనపుపద్ధతులు సర్వ సాధారణఉపయోగముగ నున్నవి. పెట్టుబడిచేసిన సొమ్ముపై వడ్డీలు లెఖలు వేయుటకు యిట్టిపద్ధతులు ఉండవలెను. పెట్టుబడిసొమ్ముపై ప్రతినవత్సరము వడ్డీ నిచ్చుట ఒకవిధమైన వర్షాజనము. కాబట్టి ప్రతివారికిని పెట్టుబడితోను వడ్డీతోను సంబంధము గలదు. జీవితభీమావార్షికములు జీవితములో మాత్రమే యిచ్చెదరు. ఈవార్షికముల గుణకారములకు మరణసంఖ్యపట్టీ లవసరము అయి యున్నవి.

వార్షికపుపట్టా కొనుట ఎట్లు?

పై నడచిపోయిన జీవితవార్షికములు జీవితభీమాకంపెనీలవద్ద నుండి కొనవలసియున్నది. కంపెనీలవారిచే ప్రకటింపబడు ప్రాస్పెక్టసు పుస్తకములలో వార్షికపు పట్టాదార్లకు కంపెనీల వారు ప్రతినవత్సరము చెల్లించు వార్షికపు మొత్తములును, వార్షికపుపట్టాదార్లు కంపెనీల వారికి ఒకేసారిగ చెల్లించవలసిన మొత్తములును వివరింపబడియుండును. వార్షికపు దరఖాస్తుదారు ఒకసారిగ కంపెనీవారికి పైకమును చెల్లించి వార్షికపుపట్టా కొనుక్కుంటేనే కంపెనీవారు వార్షికము నిచ్చెదరు. ఆ వార్షికపుపట్టీ రెండు విధములు:

ఒకరకములో వార్షికపుదరఖాస్తుదారు ఒకేసారిగ రూ 1000/- మొత్తమును కంపెనీకి చెల్లించినచో ఆజీవితమయస్సునుబట్టి వార్షికమొత్తమును నిర్ణయించి ప్రతినవత్సరముననిచ్చుచుండురు. వార్షికపు దరఖాస్తుదారు, కంపెనీవారు తనకు ప్రతినవత్సరము యింతమొత్తమును వార్షికముగ

యిచ్చుచుండవలెనని కోరినపుడు ఆతను కోరిన వార్షికపు మొత్తమునుబట్టిన్న ఆతని వయస్సును బట్టిన్న వార్షికపుదరఖాస్తుదారు ముందుగ ఒకే సారిగ ఎంతమొత్తమును కంపెనీవారికి చెల్లించవలెనో నిర్ణయించు పద్ధతి రెండవరకము. కాని యీ వార్షికములను కొనుటలో మరియొక పద్ధతికూడ కలదు. ఆవార్షికపు పద్ధతిని డిఫర్డు యాన్యుయిటీ అంటారు. అనగా వార్షికపుదరఖాస్తుదారు కంపెనీకి చెల్లించవలసిన మొత్తమును ముందుగ చెల్లించి వార్షికము తీసుకొనుటకు వెంటనేగాక కొంతకాలము వేచియుండుటయే డిఫర్డు యాన్యుయిటీ అంటారు.

ఉదా:—

ప్రస్తుతము 40 (నలుబది) సంవత్సరము లున్న మనిషి తనకు 55 వ సం॥రము నుండి వార్షికము కావలెనని కోరి తాను కంపెనీవారికి ముందుగా చెల్లించవలసిన మొత్తమును 15 సంవత్సరములలో పదిహేనువాయిదాలలో చెల్లించవచ్చును.

ఈపద్ధతి వార్షికమును కొను వార్షికపు దరఖాస్తుదారునకు వీలుగ నుండును. ఈ ప్రకారము వార్షికపుపట్టాను కొన్నపట్టాదారు ప్రతినవత్సరము కంపెనీవారికి ఎంత చెల్లించవలెనో ఆ వార్షికపు గుణకారపు లెఖలనుబట్టి ఆ మొత్తమును కంపెనీ వారు తెల్పుచుండురు. వార్షికపు పట్టాదారు ఇట్లు ప్రతినవత్సరము కంపెనీవారికి చెల్లించు మొత్తమునకు ప్రీమియము అంటారు. మా మూలుజీవితభీమాపద్ధతిలో భీమాపట్టాకు హక్కు విడుదల యిచ్చునపుడు కంపెనీ యొద్దనుండి హక్కువిడుదల విలువ (Surrender Value) మొత్తము తప్ప కంపెనీకి చెల్లించిన ప్రీమియములను మరి ఏవిధముగను కంపెనీవారు జీవితభీమాపట్టాదారునకు తిరిగి వాపసు యివ్వరు.

కానికంపెనీవారు వార్షికము యిచ్చుటకు ప్రారంభించులోపల వార్షికపుపట్టాదారు చనిపోవుట తటస్థించేయెడల వార్షికపుపట్టాదారు కంపెనీకి చెల్లించిన ప్రీమియముల నన్నింటిని కంపెనీవారు వార్షికపుపట్టాదారు వారసులకు తిరిగి వాపసు చేసెదరు. వార్షికములు అంతగా ప్రజానురంజనమును బడయకపోవుటకు ఒక కారణము గలదు. ఎంతో పెద్ద మొత్తమును చెల్లించిన వార్షికపు పట్టాదారు ఒక వేళ అకస్మాత్తుగ వెంటనే చనిపోవుట తటస్థించినచో ఆతని మరణానంతరమున కంపెనీవారు ఆతని వారసులకు పైకము ఏమియు యివ్వరు. ఒక వేళ యిచ్చునప్పటికిని కుటుంబమునకు ఉపయోగపడునంత బహు స్వల్పముగా నుండును. ఉద్యోగమునుండి విరమించిన తర్వాతనిర్భరమైనఉపకార వేతనము (Pension) యిచ్చుటవలననే ప్రభుత్వపు కొలువులోని ఉద్యోగములు ఎక్కువ ప్రజానురంజనమును బడయుచున్నవి. ఈ సింఘనుసౌఖ్యము కూడ అనుభవించువారు చాల కొద్దిమంది మాత్రమే యుందురు. కాబట్టి పీటికంటే ప్రావిడెంటు పద్ధతియే చాల మంచిదిలాగున కనబడుచున్నది. చాలకాలము ఉద్యోగము చేసి సింఘను అనుభవించక త్వరలో చనిపోవుట తటస్థించిన, వాని కుటుంబ రక్షణకు తగిన ప్రావిడెంటుఫండ్ వచ్చును.

ప్రావిడెంటుఫండ్ కును సింఘనుకును ఎట్టి తారతమ్యము గలదో అట్టితారతమ్యమే జీవిత భీమాలోను వార్షికపు పద్ధతిలోను కలదు. వార్షికపు పట్టాదారు బ్రతికియున్నను చనిపోయినను వార్షిక ప్రారంభములో నిర్ణయము ప్రకారం ఎన్నోకొన్ని సంవత్సరములు నిబ్బరముగా వార్షిక మయివ్వబడునను ఏర్పాటుండే, వార్షికపుపట్టా

దారు ప్రారంభములో నిర్ణయించుకున్న సంవత్సరములు ముగిసిన తర్వాత ఎంతకాలము సజీవుడై యుండునో అంతకాలము వార్షికపు పట్టాదారు నకు వార్షికము యిచ్చినచో పైన వ్రాసిన యిబ్బంది తొలగి వార్షికపుపద్ధతి ప్రజానురంజనమును బడయును.

కంపెనీవారు వార్షికమునిచ్చు కాలము 10 సం॥ ములో, 15 సం॥లో 20 సం॥రములో, వార్షికపు దరఖాస్తుదారు ప్రారంభములో నిర్ణయించుకొనవచ్చును. వార్షికపు పట్టాలో కంపెనీవారు వార్షికపు పట్టాదారునకు వార్షికము చెల్లించుకాలము నిర్ణయమున్నప్పుడు వార్షికపుపట్టాదారు ఒకే సారిగగాని వాయిదాలమీదగాని కంపెనీవారికి చెల్లించవలసిన పైకము ఎక్కువగ నుండును.

వాపసు వార్షికము (Refund annuity)

ఈవార్షికములలో వాపసువార్షికము (Refund annuity) అను మరియొక్క పద్ధతికూడ గలదు. ఈపద్ధతిలో వార్షికపు పట్టాదారునకు ఆతను బ్రతికియున్నంతవరకు ఇచ్చిన వాయిదాలసామ్మము మొత్తమును అదియునుగాక యింకను ప్రారంభములో నిర్ణయించుకున్న ప్రకారము కంపెనీవారు ఆతను చనిపోయిన తర్వాతకూడ వారసులకు చెల్లింపవలసినవాయిదాలు మిగిలియున్నచో అట్టి వాయిదాల మొత్తమును కలిపి ప్రారంభములో వార్షికపు పట్టాదారు కంపెనీకి చెల్లించిన మొత్తమునకు సరిపోవువరకు చెల్లించు వార్షికమునకు వాపసువార్షిక మందురు. ఈపైన చెప్పిన పద్ధతులలో ఏపద్ధతిలోనైనను కంపెనీలవారు వార్షికపు పట్టాలను జారీచేయుట ప్రారంభించినచో వార్షికపు భీమాపద్ధతి ఎక్కువ ప్రజానురంజనమును బడయుటయేగాక ఏజంటుకూడ యీ వార్షికపు వ్యాపారమును విరివిగా చేయగలరు.

భీమాశాస్త్రదృష్టి

భీమాశాస్త్ర రీత్యా చూచిన ఈ వార్షికపు పద్ధతులు అంతగా ప్రజానురంజనమును బడయక పోవుటకు కారణము వార్షికపు పట్టాదార్లకిచ్చు వార్షికపు మొత్తములు అంతగా ఆకర్షణగ లేక పోవుటయే. ఈవిషయమే తర్కించునపుడు ఒక్క వెయ్యిరూపాయలకు (రు 1000/-) కొనదలచు కున్న వార్షికపుపట్టావిషయమే ఆలోచింతము. వార్షికపు పట్టాదారునకు ప్రతి సంవత్సరము యివ్వవలసిన వార్షికపు మొత్తము వార్షికపు దరఖాస్తుదారు కంపెనీకి చెల్లించిన పైకము మీద సంవత్సరము ఒకటికి నూటికి రు 4/- (నాలుగు) రూపాయిల వడ్డీకి మించకుండ లెక్కివేసి నిర్ణయించెదరు.

బజారులో భద్రమైన హామీ పత్రముల మీదనే అనేకసంవత్సరములు సంవత్సరం ఒకటికి నూటికి అయిదురూపాయిల వడ్డీ గిట్టుబాటు అగుచున్న సమయములలో సంవత్సరం ఒక్కటికి నూటికి రు 4/- (నాలుగు) లు చొ॥ లెక్కివేసినచో యీ వార్షికపురేట్లు లాభకరముగ లేవు. ఈ వార్షికములు కొంతకాలమేగాక ఎన్నో సంవత్సరముల కాలము యివ్వవలసివచ్చుటచే భీమాశాస్త్రవేత్తలు ఏటిపై వడ్డీరేటు సంవత్సరము 1కి నూటికి రు 4/-ల కంటె ఎక్కువ వడ్డీ వచ్చునని అంచనా వేయలేకయున్నారు. వార్షికములు చాల కాలము యివ్వవలసి యుండుటయు పెట్టుబళ్ళపై బజారు హెచ్చు వడ్డీరేటు స్వల్పకాలము మాత్రమే యుండుటయు పైన చెప్పిన విధముగా అంచనా వేయలేకపోవుటకు కారణము. అయితే వార్షికపు రేట్లు కంపెనీ వారికి ఒకేసారిగ చెల్లించిన పైకముమీద సం॥రం 1కి నూటికి రు 4-0-0 లు వడ్డీకంటె

ఎక్కువగనే గిట్టుబాటు అగుచున్నది. కారణము ఏమనగా: వార్షికము కొన్నిసంవత్సరములు అయినతర్వాత ఆపివేయబడును. అదియును గాక వార్షికముగ యిచ్చుమొత్తములలో అసలులో కొంతయును, ఆఫీసుఖర్చులు కంపెనీకి కొద్ది లాభము పోను ప్రతీసంవత్సరము వార్షికపుపట్టాదారునకు వాపసుచేయబడుచున్నవి. వార్షికములు కొనునప్పుడు పెద్దవయస్సు ఉన్నవారికి చవుకరేట్లును, తక్కువ వయస్సు ఉన్నవారికి ఎక్కువరేట్లును ఉండును. కాలముకూడ మార్పు చెందినది. ఈపరిస్థితులలో కంపెనీలవారు వార్షికపుభీమాపట్టాలు ప్రజానురంజనమును బడయునట్లు చేయవలెను. కంపెనీలు ప్రస్తుతము ప్రాప్సి క్లబ్ పుస్తకములో నున్న వార్షికపు పట్టాల కొనుబడి రేట్లను పెంపుచేయగ వచ్చెడి కొద్ది లాభముతోనే సంతృప్తిచెంది వార్షికపు పట్టాలను జారీచేయువ్యాపారమును విరివిగా చేసినచో నేను అన్యథా తలంపను. ఇట్లు చేయుట కంపెనీలకు కూడ ఉత్తరోత్తరలాభకరముగ నుండును.

వార్షికములు ఏవిధముగా భీమాకంపెనీలకు సహాయపడును? :-

ఒకవిధముగ చూచిన వార్షికపు పట్టాలను జారీ చేయుపద్ధతి భీమాకంపెనీలకును ప్రత్యేక సహాయము. కాబట్టి ప్రతీకంపెనీ కూడ వార్షికముల పద్ధతిలో కొంత వ్యాపారము చేసి యుండుట చాల శ్రేయస్కరము. జీవితభీమా కంపెనీలలో మరణసంఖ్య హెచ్చువలన కంపెనీలకు కొంత నష్టము కలుగును. కాని వార్షికములలో మరణసంఖ్య హెచ్చుదల హెచ్చులాభములకు కారణ మగును. పత్రముల వడ్డీరేటు తగ్గి ఆతగ్గుదల విశేషకాలము ఉంటేనే గాని వడ్డీరేటుతగ్గుదలవలనకూడ వార్షికపు పద్ధతులలో విశేషనష్టము కలుగదు.

వారి కప్పుపట్టాదారులవద్దనుండి ఒకేసారిగ తీసుకొనిన మొత్తములను దీర్ఘవాయిదాల పత్రములలో నిల్వచేసినట్లయితే ఆర్థికముగ దండుగ ముండదుగాని పైకము ధారాళముగ తీర్పుటకు వీలుండక కొంచెము ఇరుకుగా నుండును. కంపెనీ ఆస్తి అప్పులు, విలువలెఖమనింపులో భీమా శాస్త్రవేత్త, తక్కువవడ్డీకేటవలస ఈవార్షికములకు ఎక్కువ డ్రేమనిధిని (Reserves) నియమించుటయే యిట్టి యిరుకునకు కారణము. ఈవార్షికముల ఏర్పాటు పద్ధతికి విశేషఖర్చులుండవు. వీనిలో ఆఫీసుపనిపాటలు వగైరాలుకూడ ఎక్కువ కష్టముగా నుండవు. కొనుగోలు మొత్తములు

(Purchase price మూలధనమును త్వరలో వృద్ధిచేయును. ఎక్కువ డ్రేమనిధి యున్న లాభకరమగు పెట్టుబట్టు చేయుటకు వీలుగ నుండును. ప్రజాసామాన్యమును, భీమాకంపెనీల వారును తమ దృష్టిని జీవితవార్షికముల లాభములవై పుమరల్చి, వార్షికపు పద్ధతులు ప్రజానురంజనమునుబడయునట్లు చేయుదురని తలంపుతో నేను యీవ్యాసమును ముగించుచున్నాను.

ఈపైవ్యాసము నూతనముగ బొంబాయిలో జరిగిన దేశీయ భీమాకంపెనీలవారి సంఘసమావేశమునందు భీమా శాస్త్రవేత్త శ్రీయుత జి. యస్. మరాఠేగారిచే చదువబడిన యింగ్లీషు వ్యాసమున కనువాదము.

భీమాకంపెనీలు - ఏజంట్లు - పట్టాదారు.

(శ్రీయుత అయ్యదేవర కాశేశ్వరరావు పంతులు, బి.ఏ., బి.యల్. గారిచే)

Insurance Companies - Agents - Policy Holders.

(By A. Kaleswara Row Pantulu, B. A., B. L.)

తాను ముసలివాడై సంపాదించలేని స్థితిలో నున్నపుడు తననట్టి కొంతసొమ్ము చేరుటకును తాను మరణించినపిమ్మట తన భార్య, పిల్లలకు కొంత సొమ్ము చెందుటకును ప్రతిమనుజునిగిని భీమాచేయించుకొను అవసరము గలదు. సాధారణమానవులు బ్యాంకులమూలమునగాని యితరులకు అప్పలిచ్చుటమూలమున గాని సొమ్ము కూడబెట్టుకొను అభ్యాసములు కలిగియుండరు. ఇతరులకు అప్పలిచ్చుటలో బాకీసొమ్ము వసూలుగాక అనేకసార్లు నష్టము కలుగుచున్నది. భీమాపద్ధతి అందరికిని అందుబాటులో నున్న తేలికయగు పద్ధతి. అన్నినాగరక దేశములలో బాగుగ వ్యాపించియున్నది. మన దేశములోకూడ ఇటీవల వ్యాపించుచున్నది. కాని ఇంకను ప్రజలలో చాలమందికి దీనిలాభములు తెలియవు.

ఆంధ్ర ఇన్సూరెన్సుకంపెనీ, డక్కన్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లేర్పడి చురుకుగ పనిచేయసాగిన పిమ్మట ఆంధ్రదేశములోని జనసామాన్యమునకు కూడ భీమాచేయించుకొను అలవాట్లు కలుగుచున్నవి. మన దేశములో చాల స్వదేశిభీమాకంపెనీ లేర్పడియున్నవి. కొన్ని కంపెనీలకు సుప్రసిద్ధ కాంగ్రెసునాయకులతోకూడ సంబంధము గలదు. స్వదేశి భీమాకంపెనీలు నమ్మకముగ పనిచేసి భీమా చేయించుకొనినవారికి వరతుల ప్రకారము పాలసీసొమ్ములను చెల్లించుచున్నవి. ప్రభుత్వమువారు గావించిన యొకచట్టమువలన యొకభీమాకంపెనీ కొంతకాలమునకు పనిచేయలేకపోయినచో దాని నిల్వసొమ్మును పనిచేయుచున్న కంపెనీలకు పంచియిచ్చి పాలసీదార్లను ఆకంపెనీలకు వప్పగించేయు అధికారము ప్రభు

త్వమునకు కలదు. ఇందువలన భీమాచేయించుకొను సాలసీదార్లు కాపాడబడుచున్నారు. మరియు ప్రతికంపెనీయొక్క లెక్కలు గవర్నమెంటు ఆడిటర్లు తనిఖీచేతురు. కొంతమూలధనము ప్రతికంపెనీ ఉంచితీరవలెను. ఇట్టి నిబంధనలు భీమాచేయించుకొనువారికి లాభకరము అయినను, మన దేశీయులు ఇంకను ఇంగ్లాండు కేనడా జర్మనీ మొదలగు విదేశకంపెనీలలో ఎక్కువగ భీమాచేయించుట కడుశోచనీయము. విదేశకంపెనీల పుట్టుపూర్వోత్తరములు తెలిసికొనుట కష్టము. తగాదా కలిగినచో వాటినుండి సొమ్ము రాబట్టుకొనుటకూడ చాల వ్యయప్రయాసలకు లోనై యున్నది. విదేశకంపెనీలు మన దేశీయులగు ఏజంట్లకు యెక్కువ ఆకర్షవంతమైన కమిషనులను, షరతులను ఇచ్చి నియమించుచున్నారు. ఏజంట్లయొక్క చాకచక్యము, మాటల పొందికనుబట్టి వాటిలో ప్రజలు భీమాచేయించుచున్నారు. ఏజంట్లు అనేకసార్లు తిరిగి మొగ మోటపెట్టిన ప్రజలు భీమాచేయుతురు. విదేశకంపెనీలలో చేయించకుండ దేశాభిమానము కలిగి ప్రజలు స్వదేశకంపెనీలలోనే భీమాచేయించుట మిగుల అవసరము, దేశమునకు లాభకరము.

మన దేశముయొక్క ద్రవ్యమును వీలయినంత వరకు ఇంగ్లాండు మొదలగు విదేశములకు పోకుండ కాపాడుట ప్రజలయొక్క ప్రధానకర్తవ్యము. విదేశభీమాకంపెనీలకు ఆటంకములు కలుగజేయుటయు స్వదేశ భీమాకంపెనీలకు సంరక్షణప్రోత్సాహముల నిచ్చుటయు ప్రభుత్వము యొక్క ధర్మమై యున్నది. నూతనముగ చేయబడబోవుచున్న సవరణచట్టములో స్వదేశకంపెనీలకు తగు సంరక్షణము నిచ్చునేర్పాటులను చేర్చవలెనని భీమాకంపెనీల అసోసియేషను

యొక్క కార్యసంఘమువారు భారతప్రభుత్వమునకు పంపిన విజ్ఞప్తి మిగుల సమంజసముగ నున్నది. కాని ప్రస్తుత భారతప్రభుత్వము అటుల గావించునను ఆశ నాకు లేదు. కావున స్వరాజ్యము వచ్చువరకును ప్రజలే స్వదేశకంపెనీలయెడ తమ కర్తవ్యము నెరవేర్చుటను నేర్చుకొనవలెను.

మన దేశములోని భీమాకంపెనీలు తమ సొమ్మును వినియోగించుటకు పెక్కునిర్బంధములకు లోనై యున్నవి. గవర్నమెంటు బ్యాంకులలో వేయవలెను. లేదా గవర్నమెంటు పత్రములను కొనవలెను. ఆసొమ్ముయొక్క వినియోగముపై గవర్నమెంటుకే అధికారము కలదు. అటులగాక కొన్ని నిబంధనలకు లోబడి ఆ సొమ్ము దేశముయొక్క పరిశ్రమల ఆభివృద్ధికి పెట్టుబడికింద వినియోగించుటకు భీమాకంపెనీల కధికార ముండవలెను. ఈసవరణకూడ నూతనచట్టమునందు చేయుట త్యవసరము. భీమాకంపెనీలయొద్దేశ్యము పాలసీ హోల్డరులకును దేశమునకును సేవచేయుటయై యుండవలెను. మేనేజింగు డైరెక్టర్లు, ఉద్యోగస్థులు, పెద్దపెద్ద జీతములను పొందుకొనుట అక్రమము. ఏవో పాలసీ హోల్డరులకు బాగుగ తెలియని పాలసీ నిబంధనల చిక్కులను పెట్టుట అసమంజసము. ముఖ్యముగ నీ క్రిందివిషయములు గమనించవలసియున్నది. మొదటిది ఒక పాలసీ హోల్డరు కొంతకాలము ప్రీమియములను చెల్లించి తరువాత చెల్లించలేక మానుకొనినప్పుడు అతనికి యెట్టి వ్యవహారచిక్కులు లేక చెల్లించినంతవరకు రాదగిన పాలసీ మొత్తములోని భాగమును కంపెనీ చెల్లించవలెను. అతడు అందువిషయమై సకాలమున దరఖాస్తు పెట్టుకొనెనా లేదా యని ప్రశ్నయింపకూడదు. కంపెనీరూల్సు ఇంగ్లీషులో నుండును. ఒకవేళ దేశభాషలో తర్జుమాఅయి

నను వాటిలర్థము తెలిసికొనుట దుర్లభము. కావున రూఘ్నుప్రకారము పాలసీ హోల్డరు చేయవలసిన పనిని చేయలేదని నిందించుటకన్న రూఘ్నుతో వేరుగ పనిలేకుండగనే అతనికి రావలసిన వంతు అతనికిగాని ఆతని వారసులకు గాని చెల్లించబడవలెను. రెండవది కొంతకాలము చెల్లించకుండ మానివేసిన పాలసీహోల్డరు మరల శక్తి కలిగి తన పాలసీని పునరుద్ధరించ దలచుకొని నపుడు అటుల చేయుట కాతనికి సంపూర్ణ స్వతంత్రముండవలెను. మూడవవిషయమేమనగః ఒక కంపెనీయొక్క ఏజంటుకు పాలసీహోల్డరు డబ్బు నిచ్చి రశీదు పొందగనే ఆసామ్మ కంపెనీకి చెందిన ట్రైంచుకొనబడవలెను. హెడ్డా ఫీసునుంచి రసీదు రాలేదని మొదలగు పేటలు పెట్టకూడదు. ఏజంటు కంపెనీకి సామ్మను కట్టనిచో కంపెనీవారతనిమీద కఠినమైన చర్య పుచ్చుకొనవలెను. అంతేగాని పాలసీహోల్డరు నష్టపడకూడదు. నాల్గవది ఒక పాలసీహోల్డరు చనిపోగనే ఆతని వారసులు కుమార్తెగాని, భార్యగాని, కూతుళ్లుగాని అయి ఎట్టితగాదాలు వారసత్వ విషయమున లేనపుడుకూడ కోర్టుకు పోయి వారసత్వపు సర్టిఫికేటు తెచ్చుకొమ్మని కోరుట న్యాయము కాదు. ఎవరైన జవాబుదారీగల ప్రభుత్వోద్యోగులుగాని చట్టసభ్యులుగాని జిల్లాబోర్డు, మునిసిపల్ అధ్యక్షులుగాని అట్టివారసులను తాను స్వయముగ నెరుగుదునని ప్రమాణపత్రము నిచ్చినపుడు వారసుల కెట్టి అభ్యంతరములేక కంపెనీసామ్మ చెల్లించవలెను. కోర్టునకు పొమ్మని చెప్పుట వారసులను వ్యయప్రయాసలకు లోబరిచినవారగుదురు. అటుల కోర్టుకు పొమ్మని చెప్పి చాల కంపెనీలు కాలయాపన చేయుచున్నవి. తాము బ్రతికియుండ

గనే వారసుల పేర్లను కంపెనీకి పంపవలె నని చాలమందికి తెలియదు.

కంపెనీలు నియమించు ఏజంటు విషయమై కొద్దిగ చెప్పదలచినాను. ఏజంటు ఉద్యోగము వలన కొంతవరకు నిరుద్యోగ సమస్య తీరుచున్న మాట వాస్తవమేగాని ప్రతివారును ఏజంటుగ నుండకూడదని నా అభిప్రాయము. ఇన్నూ రెన్సువిషయము చాల ముఖ్యమైనది. దానికి సంబంధమైన చట్టములు నిబంధనలు కంపెనీల తారతమ్యములు బ్యాంకింగు మారకము మొదలగు ఆర్థిక విషయము లన్నిటిలో కొంత తరిబీయతు నొంది యొక ఇన్నూరెన్సు పరీక్షలో ను తీర్చులెనవారికి ప్రభుత్వము లై సెన్సు నివ్వవలెను. అట్టిలై సెన్సు పొందినవారే ఏజంటుగ నుండుటయు తమము. ఏజంటుయొక్క ప్రవర్తనము సరిగలేనప్పుడై లై సెన్సు రద్దుపరచబడవలెను. ఇట్టి సవరణకూడ నూతనచట్టమున చేర్చబడవలెనని నా కోరిక. అటుల గావించుటవలన ఏజంటుయందు ప్రజలకును కంపెనీలకును ఎక్కువ గౌరవ విశ్వాసములు కలుగును. భీమాకంపెనీ ఏజంటుయొక్క వృత్తిమిగుల జబాబుదారీకలదని ప్రభుత్వమును, ప్రజలును గుర్తించుట అవసరము. నిజముగ ప్రతి కంపెనీకిని క్రిజలలో పునాదులు వేయువాడును కంపెనీయొక్క ప్రతిష్ఠను వ్యాపిపజేయువాడును ఏజంటులయినను ఏజంటుయొక్క కమీషనును బోనసును యేదో రూఘ్నుసంబంధమైన చిక్కులలో బెట్టి సంకుచితపరచుటకు కంపెనీలు యెల్లపుడును ప్రయత్నము చేయుచుండుట శోచనీయము. ఏజంటుకు కమీషను బోనసు చెల్లించుటలో ఔదార్యముగ చూచుట కనీసధర్మము. మేనేజింగు డైరెక్టరులకును ఉద్యోగస్థులకును పెద్దజీతములిచ్చుటకు కంపెనీయొప్పుకొనుచున్నదికాని రాత్రీంబగళ్ళు శ్రమపడి కంపెనీని

పొగడి పాలసీ హోల్లరులను చేర్చు ఏజంటుకు సామ్మ చెల్లించవలసివచ్చునప్పటి కెంతో కష్టము కలుగుచున్నది. ఒక ఏజంట్ బాక కాలమున నొకే కంపెనీకొరకు పనిచేయవలెనని యేల నిబంధన యుండవలెనో నా కర్థమగుటలేదు. ఆయనయు డాక్టరులవలెను లాయర్లవలెను తన కిష్టము వచ్చిన కంపెనీల కొకేకాలము పనిచేయుచు పనిచేసినదాని కేల నిర్ణయమైన ఫీజు పుచ్చుకొనకూడదో సరియైన కారణము కనుపడుట లేదు. ఇంతేగాక ఏజంటు సంపాదించిన పొత్తి కేసునకును కొంత రుసు మాయనకు వచ్చితీరవలెను. అంతేగాని యే అయిదువేలో ఆరువేలో చేసిననేగాని కమిషను బొత్తుగ రాదని కొన్ని కంపెనీలు ఏజంటుషరతులలో పొయుట అక్కరమై యున్నది. ఏజంటుకూడ ఆత్మగౌరవము కలవారై అట్టి షరతుల కొప్పుకొనకూడదు. ఇంకొక ముఖ్యవిషయ మేమనగా: ఏజంటు ఒకకంపెనీ కొరకు కొంత మొత్తమును ఒకలక్షయో గెండు లక్షలో మొత్తముగల పాలసీలను సంపాదించిన పిమ్మట దానిమీద ప్రీమియములు చెల్లింపబడుచున్నంతవరకు ఆ ప్రీమియములమీద వారికి రావలసిన బోనసును కంపెనీవారు చెల్లించుచుండవలసినదేకాని కొత్త పాలసీలను సంపాదించలేదను నెపమున చెల్లించకుండ నాపివేయుట మిగుల అక్రమమై యున్నది. సాంవత్సరిక ప్రీమియములు సక్రమముగ చెల్లింపబడుట కంపెనీకి

చాల లాభకరము. అట్టివి చెల్లింపబడు చున్నంతవరకు వాటిమీద బోనసును ఏజంటు కిచ్చుట న్యాయమై యున్నది. ఆబోనసు ఏజంటుకే కాక వారి వారసుకు కూడ ఒక్కతరమువరకైనను చెందుట న్యాయము. కంపెనీ తన ఏజంటును ఏర్పరచుటలో జాగ్రత్తగ నుండవలెను. ఏజంటు నేర్పరచినపిమ్మట వారికి తగిన సహాయ ప్రోత్సాహములు చేయవలెను. అప్పుడు ఏజంటు కంపెనీ తమదేనను భావమును కలిగి నమ్మకముగ పనిచేయుచు కంపెనీయొక్క అభివృద్ధికై పాటుపడుదురు. కంపెనీయొక్క డైరెక్టర్లలో పాలసీ హోల్లర్ల యొక్క ప్రతినిధులును ఏజంటుయొక్క ప్రతినిధులును కూడ నుండుట మిగుల అవసరమని తలచుచున్నాను.

ఆంధ్రదేశమునందు భీమావతికవంటి పత్రికలవలనను, ఈ నెలలో జరుగబోవుచున్న కాన్ఫరెన్సులవంటి సభలవలనను ప్రజలకు భీమావిషయములలో జ్ఞానముకలిగి తమ హక్కులనుగూర్చి కొంతవరకు తెలిసికొంగలుగుదు రనుటలో సందేహము లేదు. ఇంక నెంతయో భీమావిషయమున ఆంధ్రమునందు వాఙ్మయము కావలసియున్నది. ఈ ప్రాముఖ్యమైన విషయమున ప్రజలలో గొప్ప ప్రబోధము కావలెను. ఆంధ్రదేశమునందు భీమావద్ధతి సక్రమముగను ప్రజలకు లాభకరముగను జరుగునుగాక!



జీవిత భీమాకంపెనీ వాటాదార్ల - డైరెక్టర్ల - విద్యుత్తదర్శము

(శ ని వా ర పు ను బ్బా రా పు గా రు)

కంపెనీ పెట్టనపుడు ఏదో కొందరి చేత ఏ బలవంతంగానో వాటాలను కొనిపించడం కలదు. వాటాదార్లలో ఇన్ని పేర్లు తీసుకొన్న వారినే మిగతావాటాదార్లంతా డైరెక్టర్లను ఎన్నుకోవడం కలదు. డైరెక్టర్లుగాని వాటాదార్లుగాని తమ భీమాకంపెనీ వ్యాపారమును గూర్చిన అంకెలను యీ దిగువరీతిగ విడదీయించడము వారివిధియై యున్నది:

(1) ఏ యేజిల్లాలోని ఏయే రాష్ట్రములోని వ్యాపారము ఎంతెంత వచ్చుచున్నదియు, ఆ వచ్చు వ్యాపారమునకు ఎంతెంత ఖర్చు అగుచున్నదియు తేల్చవలెను.

(2) తక్కువ వ్యాపారం వచ్చి హెచ్చుఖర్చు అయ్యే ప్రాంతమునుండి వ్యాపారమును అరీతిగ రాబట్టడమువిషయంలో ఎట్టి మార్పులు అవసరమో యోచింపవలెను.

(3) వ్యాపారం హెచ్చుగా వస్తూ తక్కువ ఖర్చులు అగుచోటినుండి పని చేయువారికి తగిన ప్రోత్సాహ మిచ్చి అట్టివారిని నిలుపుకొనుటకు ప్రయత్నించు ఏర్పాట్లు చేయవలయును.

(4) ఏయేజిల్లానుండి, ఏయేరాష్ట్రమునుండి ఏజిల్లవారీగా ఎన్నెన్ని క్లెమ్సు (మరణముల సంఖ్య) వచ్చుచున్నవో అటుల వచ్చుటలో హెచ్చుసంఖ్యగా నుండెనో, తక్కువ సంఖ్యగా నుండెనో లేక దామాయిమాను సరిపోయెనో చూచుకొని అట్టి అంశములలో వాటినివారణకు తగిన సాధనములను అవలంబించవలయును.

(5) విదేశీకంపెనీలవారి పోటీ విషయంలో విదేశీకంపెనీలవారు భారతదేశములో చేయు

వ్యాపారమును, అందుపై వారు ఖర్చుచేయు మొత్తమును తెలుపు అంకెలను బ్రూబుక్కునందు ప్రచురించునట్లు తగిన ఆందోళనచేయవలసియుండును.

(6) కష్టాధిపతిములోని సామ్మూలో తనకుటుంబ పోషణకు ఆపత్కాలముందు అక్కరకు వచ్చు ననుఆశతో ఇన్నూస్యరుచేసుకొన్న బాపతు సామ్మూను ఏదో మిషపెట్టి కంపెనీవారు హరించివేయకుండా పట్టాదార్ల సౌకర్యము లెంతవరకు ధారాళముగా జూచుటకు వీలుండునో అట్టి సౌకర్యములైన షరతులను అమలులోనికి తీసుకువచ్చుటకు సదా ప్రయత్నించుచుండవలెను.

(7) ప్రీమియము సామ్మూలు వాటంతటను అవే మనిఆర్థరుగా వస్తూవుంటాయనే ధోరణితో నుండడం సహజము. పట్టణములలో కొన్ని చోట్ల బ్యాంకులసౌకర్యము లుంటాయి. పల్లెటూళ్ల వారికి తపాలాసౌకర్యములైనా వుండవు. ఇట్టి చిక్కులను ఏయేప్రదేశములలో ఏలా గుండునో గ్రహించి ప్రీమియముసామ్మూవసూళ్లకు ఏజిల్లద్వారా తగు ఏర్పాట్లకు శ్రద్ధబూనవలసి యున్నది. ఈవిషయంలో కంపెనీలవారు ప్రస్తుతమున్న తాటస్థభావమునే వహించడంవల్ల లాభుపాలనీల సంఖ్య హెచ్చు అగుననియు ప్రీమియంకలక్షిను ఏజిల్ల కిచ్చినచో కొత్తవ్యాపారం రావడానికికూడ వీళ్లుండు ననియు గ్రహింపవలసియున్నది.

(8) కంపెనీ సామ్మూను పెట్టుబడి పెట్టుటలో ఏదో పాతదానినే అనగా బ్యాంకులలోను బాండులను, డిబెంచర్లను కొనడంకన్న నూతనమార్గ

ములలో దండుగరాని పద్ధతిని యోచించి అట్టి రీతి పెట్టుబళ్ళకు (పరిశ్రమలకు) వ్యవసాయాభివృద్ధికి సదా యోచించుచుండవలెను.

(9) ప్రభుత్వవత్సరంత్వార్యత రెండు, మూడు వత్సరముల ప్రీమియములో ఎంతభాగము ఖర్చు అగుచున్నదో ఆ వివరములు తెలుసుకొనుచుండవలెను.

(10) మొదటివత్సరం ప్రీమియంమీద కంపెనీమేనేజు చేసే అధికార్లు కేమాత్రము కమీషను వుండగూడదు. మిగతా వత్సరములలో వుండవచ్చును. ఇందువల్ల లాభు విషయము లోను, తొందరగా వ్యాపారంచేయు విషయము లోను తగిన కట్టుదిట్టము లేర్పడుటకు వీలుండును. కావున యీ ఏర్పాట్లకు శ్రద్ధబూసవలయును.

(11) తమ కంపెనీ ఏజంట్ల సంఘమును స్థాపించుటలో తోడ్పడుచు ఏజంట్లకు భీమాశాస్త్రముపై తగిన విద్య నొసంగు ఏర్పాట్లకు సహాయ పడవలయును.

(12) ప్రతి పత్రికలో ఎర్లవర్ టైజు చేయుట కన్న ఏ యే పత్రికలలో ప్రచురించవలెనో ఏ రీతిగ కరపత్రికలను, ఉపన్యాసములను యిచ్చి ప్రజలలో వ్యాపింపజేయవలెనో అను అంశములలో ప్రత్యేక శ్రద్ధను వహించి యిందులకు ఎప్పటి కప్పుడు తగినసూచనలను, అనగా క్లబ్బు, డిన్నరు పార్టీలు, టీపార్టీలు, పాలసీడార్ల సభలు, ఏజంట్ల సభలు మున్నగునవి వివిధ ప్రదేశములలో ఏర్పాట్లు చేయుచుండవలెను.

(13) పాలసీహోల్డర్లకు వైద్య సహాయములో తోడ్పడుటకుగాను కంపెనీ డాక్టర్ల చేతుకు వసూలుతో తగిన వైద్యసహాయంచేయు ఏర్పాట్లు చేయుటకు ఏర్పాట్లు చేయుచుండవలెను.

వాటాదార్లు, - డైరెక్టర్లు - వారి జీతవితమును భీమా చేయుట

వారి విధ్యుక్త ధర్మముకాదా?

ఏదైన ఒక వ్యాపారమును తలపెట్టినను దానిని వృద్ధిజేయవలె నని తట్టి పని చేయుచున్నను పనిచేసేవానికి ఆ వ్యాపారమందు సంపూర్ణనష్టముండి పనిచేయుట వానినై తికధర్మమై యున్నది. అటులగాక చెప్పేదిఒకటి, చేసేది ఒకటి అయినచో అట్టివాని మాటలకు తాత్కాలికముగ విలువ, క్రమేణ అట్టివాని ఎడల నిరాదరణకలిగి విలువ తగ్గుట సహజము. జీవితభీమాకంపెనీలు మానవుని యొక్క ఆర్థిక అభ్యుదయమునకు తోడ్పడు ననిచెప్పుచున్నపుడు ఏటికీ పెట్టుబడిపెట్టి నడిపేవారంతా వైద్యశాస్త్రరీత్యా పనికిరాకపోతే తప్ప మిగతావారంతా తమజీవితములను భీమా చేసి తీరవలెను. పనికిరానివారు తమ కుటుంబములోని వారిచేతనైనా చేయించితీరవలెను. ఈవ్యాపారమందు చేరదలచినవారు యీ దిగువ ప్రమాణ పత్రికముపై సంతకం చేసినపిమ్మటగాని పేరు దరఖాస్తుపై సంతకం చేయరాదని నియమములుండవలెను. ప్రస్తుత మీ వ్యాపారముననుడిపే వాటాదార్లు, డైరెక్టర్లలో ఎంతమంది తమ జీవితములను భీమాచేసి యీ వ్యాపార వ్యాప్తికి ఏలాపాటుబడిరో ప్రతికంపెనీనుండి యొకరిపోర్టును అఖిలభారత ఇండియను ఇన్సూరెన్సు సంఘముల వారు తెప్పించి వెల్లడిచేయడం అగత్యమై యున్నది. ఇట్టిపని జరుగనంతవరకు యీ వ్యాపారాభివృద్ధికూడ నేలమట్టమును విడనాడకుండగనే యుండునని గృహింతురుగాక!

ప్రమాణపత్రికము.

నేను— కంపెనీలో వాటాదారుగ చేరుచున్నానుగాన వైద్యశాస్త్రరీత్యా పనికివస్తే నా

జీవితమును యీ కంపెనీయందు భీమా చేయుదును; అటుల పనికిరానిచో నాకుటుంబములోని వారిచే చేయించెదను.

మనస్సున నిడుకొని చేయవలసిన తదితరసహాయ మంతటిని యీ కంపెనీతో సంబంధ మున్నంత వరకు చేయగలవాడను.

ఈ వ్యాపారాభివృద్ధికి నా సర్వశక్తుల ప్రచారమును చేయుటయేగాక కంపెనీ అభివృద్ధియే

చిరునామా. }
తేది.

సంశ్కం.

డైరక్టర్ కుండే ప్రతిఫలం

ప్రతిమీటింగునకు సాధారణంగా మన దేశములో ఒక రూపాయిలగాయితరు 100 ల వరకు యిచ్చుట కలదు. ఇతర చోట్లనుండి వచ్చే వారికి అక్రమముగా రెండవతరగతి రైలుబేటాను యిచ్చుట కలదు. డబ్బున్నవారు అనేక కంపెనీలలో డైరెక్టర్లుగా నుండుట కలదు. పొచ్చువాటిలో నుండుటనుబట్టి, ఒక నెలలో వారు వెళ్లవలసిన మీటింగులనుబట్టి యీర్త్యా ఆర్థికంగా లాభకరముగ నుండునని వేరుగ చెప్పవలెనా?

డైరెక్టర్లు - మీటింగులు.

ఏ యే కంపెనీలలో డైరెక్టర్లుగా నుండురో అట్టి వ్యాపారమునుగూర్చిన శాస్త్రపరిజ్ఞానమును గాని వ్యాపారములో నుండే కష్టసుఖములుగాని తెలిసికొనినవారు బహు అరుదనియే చెప్పువచ్చును. సాధారణంగా వీరు మీటింగులకు వెళ్లి ఆ కంపెనీయొక్క సెక్రటరీయో మేనేజింగు డైరెక్టర్, మేనేజింగు ఏజెంట్ లేక మేనేజింగు చెప్పినట్లు తీర్మానములు చేయుచుండడం కలదు. డైరెక్టర్ లో ఎవరైనా ఒకప్పుడు ఏతీర్మానమున

కైనా వ్యతిరేక అభిప్రాయమును జూపినపుడు కంపెనీవ్యవహారము జూచే పై అధికార్లు ఆ మీటింగునకు ఆ తీర్మానమును గూర్చి ఒత్తిడిచేయకుండా ఊరుకొని మరో మీటింగులో నచ్చ జెప్పి చేయించుకొనడం గలదు. మేరు హోల్డర్ తీర్మానములుగాని కంపెనీకి పని చేయు ఏజెంట్లు యితర బృందము యిచ్చే సలహాలలో మంచివైనా అట్టివాటికి కంపెనీవ్యవహారములను చక్కబెట్టే వ్యవహారకు యిష్టంలేకపోతే నేలలో కలిసిపోవలసినవే. ఇట్టిస్థితిలో నున్నందుననే మన దేశములో బయలుదేరే జాయంటుస్టాకు కంపెనీలు పొచ్చుగా అభివృద్ధిపొందడంలేదు. ఏదో కొంతకాలం అభివృద్ధిలోనికి వస్తే అంతటితో గర్వపడియో కార్యనిర్వాహకవర్గంలో ఒకరితోమరొకరికి కలహములు కలిగియో పాడగుటయే సంభవించుచున్నది. వ్యక్తికక్షకు తావీయక సాముదాయక వ్యవహారమును అభివృద్ధిపరచే అన్యోన్యత యింకను మనలో కలుగలేదన్నమాట వాస్తవము.

ఒకే మనిషి అనేక జీవితభీమాకంపెనీలలో డైరెక్టర్లుగా నున్నపుడు ఒకే ఏజెంటు ఏల వివిధ భీమాకంపెనీలకు ఏజెన్సీ తీసుకొనరాదు?

బోనసు ఏలా వచ్చును?

1. మార్బాల్‌లో ఖర్చులలో అనగా ఎంత కాలము బ్రతుకుదురను అంచనా వేయబడిన వారిలో 718 మందికి 700 మందే చనిపోతే, మిగిలిన 18గురివల్ల మిగిలినసొమ్ము.

2. వడ్డీ సాలుకు నూటికి రు 3-0-0 చొ॥ కట్టినది రు 4-0-0 ల చొ॥ వ్యాపారం చేస్తే ఆరీత్యా మిగిలిన రూపాయిసొమ్ము.

3. కంపెనీ ఖర్చులలో అంచనాగా వేసిన సొమ్ముకన్న తక్కువగుటవల్ల అనగా పాలసీ దారునకు వేసిన రు 2 లలో రు 1-8-0 లు ఖర్చు అయితే మిగిలిన రు 0-8-0 లు సొమ్ము.

4. లాప్స్ అయిన పాలసీలమీదను, సరండరు వాల్యూ, కేష్ వాల్యూగా మార్చిన పోలసీల మీదను కంపెనీవారు విధించిన షరతులప్రకారం నడచుకోని పక్షమున వారు విధించిన అదనపు ఫీజులు మున్నగువాటివల్ల మిగిలేది.

పైనవివరించిన 4 రకాలుగా మిగిలినదే బోనసు క్రింద పరిగణింపబడును.

బోనసును పోలసీదార్లకు పంచిపెట్టువిధానము.

కంపెనీలవారు 3 వండ్లకు లేక 4 వండ్లకు వాల్యువషను వేయించి లెక్కలను తేల్చి ఆరీతిగా వచ్చిన బోనసును పట్టాదార్లకు పంచిపెట్టుదురు.

పంచిపెట్టిన బోనసు సొమ్ము అంతయు వెంటనే యియ్యమని అడిగిన పోలసీని కేష్ వాల్యూగా మార్చి సొమ్ము యియ్యమని అడిగితే తగ్గించియిచ్చినట్లే తగ్గించియిస్తారు. ఆలా అడగక పోలసీలోని షరతులు పూర్తి అయిగాని లేక క్లెయిమ్ వచ్చిగాని అడిగినపుడు పూర్తి బోనసునే యిత్తురు.

జీవితభీమావల్ల దండుగ లేదనుటకు రుజువు.

1. పై అంశములను బట్టి అసలు సొమ్ము, అందుకు వడ్డీ గిట్టుబాటు అగుచున్నవి.

2. అసలుసొమ్ము వడ్డీగాక బోనసుగా లాభం వచ్చుచున్నది.

3. పోలసీదారు మధ్యలోగా చనిపోతే పాలసీపూర్తిసొమ్ము యియ్యబడును.

ఇలా యిచ్చిన కంపెనీకి దండుగకాదా అని అడుగువారి అనుమానము తీర్చుటకే ఎంత కాలము బ్రతుకుదురను అంచనా లెక్కలవల్ల నష్టము రాదని రుజువగు చున్నది.



ఇండో - యూనియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్.

పో. బా. 350 మాంటురోడ్, మదరాసు.

ప్రశంసా లేఖ.

అయ్యా,

నాభర్త (లేటు) సుందరామయ్యర్ మొదటి ప్రీమియము రు 20-15-0 లు మాత్రమే చెల్లించెను. తరువాత ప్రీమియము వాయిదాలోపుగా చెల్లించి యుండ లేదు. అయినప్పటికినీ, ఆయన చనిపోయినపిదప మీ సెక్రటరీగారు నావద్దకు వచ్చి భీమామొత్తము రు 1000/-లు చెల్లించిరి. అందులకుగాను మిగుల కృతజ్ఞతా సూచకముగా నందనము లర్పించుచున్నాను. మీ సెక్రటరీగారు ఇంత సులభముగా వ్యవహారమును పరిష్కరించి క్లెయిమును చెల్లించినందులకు కృతజ్ఞురాలను. పైసంగ తులవలన మీ కంపెనీలో భీమాచేయుట ఎంతయో ప్రయోజనకారిగా నుండగలదు. కావున మీ కంపెనీలో భీమాచేసి, లాభము పొందగలందులకై ప్రజలను కోరు చున్నాను. ఇండో అస్యూరెన్సుకంపెనీ, లిమిటెడ్ చిరస్థాయిగా నుండుగాక ! యని భగవంతుని ప్రార్థించుచున్నాను.

హెచ్.ఆఫీసునుండి పైకమును తెప్పించుటకు శ్రద్ధవహించిన మీ లోకల్ యేజంట్లు ఆర్. యస్. సింగప్పయ్యర్ గారికి గూడ కృతజ్ఞురాలనై యున్నాను.

కురువికులం

30-1-35

(సం) వెంగుతాయమ్మమ్మ.

అరవమునుండి తెనిగింపబడినది.

క్లెయిముల శీఘ్రపరిష్కారము, సులభమయిన పునరుద్ధరణ సౌకర్యములు, పాలసీలు రద్దుగాని వసతులు, వృద్ధాప్యమున పింఛను, యింకను ఆకర్షణీయము లయిన యేర్పాటులు.

ఇండో యూనియన్ ఏజంట్లుగా పనిచేయుట మిగుల లాభకరము.

—♦ అ న గా ♦—

న్యాయము, ఔదార్యము కలుగజేయుట యని తాత్పర్యము.

ఏజన్సీపరతులకు వ్రాయుడు:—

సెక్రటరీ

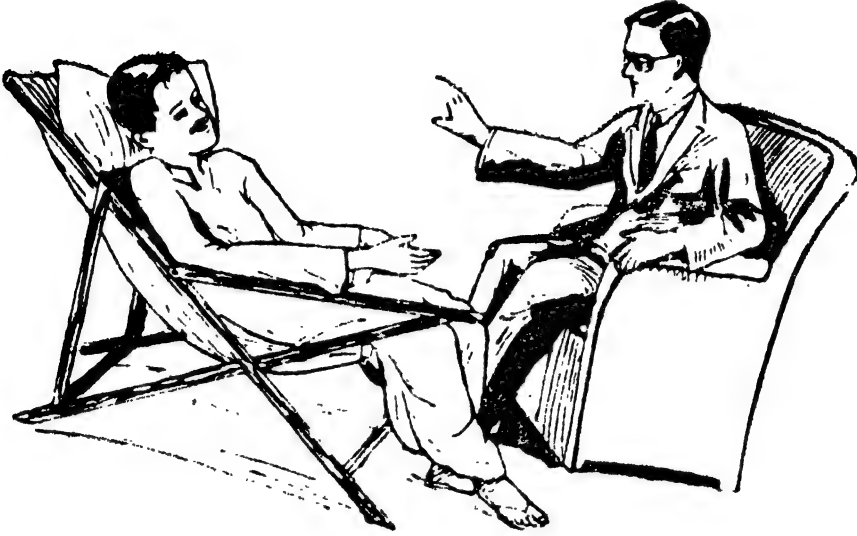


భీమావజంబు: ప్రియమిత్రమా ! నీవు నీధనమును భీమాకంపెనీలో పెట్టుబడి చేసుకొనినయెడల
నీప్రియమైన ఆలుబిడ్డలకు ఎంత ఆనందదాయకము !

పెద్దమనిషి: ఆమాట నిజమే, నేను యిప్పుడు చాల ఆరోగ్యముగనున్నాను. భీమానుగురించి యిప్పుడు
నేను తంటాలుపడనేల ? భీమాకంపె బ్యాంకు చాల మంచిది అనుకుంటాను.



తెలుగు విప్లవవాదులు
గ్రంథాలయం
తర్వాత కొంతకాలమునకు.....
తేది.....



పెద్దమనిషి : ప్రియమైన ఏజంటుగారు, నేను జబ్బుపడి లేచినప్పటినుండి చాల సీరసముగ నున్నాను. ఇంకను నా ఆలుబిడ్డలతో సంబంధించిన సంసార బాధ్యత న్నాపై గలదు. వారల భవిష్యత్తును గూర్చి మిక్కిలి ఆతురతతో నున్నాను. వాళ్ళకొరకై నా జీవితమును భీమా చేయించగలరా ?

ఏజంటు : మీరు యిప్పుడైనను మంచి దూరదృష్టికి వచ్చియుండిరి. కాని కాలాతీత మైనది. మీరు మంచి ఆరోగ్యములో నున్నప్పుడే భీమా చేయించుకొని యుండవలసినది.

భీమాచేయుట ప్రతివానికిని విధ్యుక్త ధర్మము.

(యన్. జి. పి. నాయుడు.)

నిత్యమును మృత్యువు సన్నిహితమై యున్నది. అది చెప్పిరాదు. ఆకస్మికముగను, అకాలమునను అది సంభవింపవచ్చును. అట్టిచో నీ ఆలుబిడ్డల ఆర్థికస్థితిని పదిలముచేసి భద్రపరచుటకు ప్రధానమైన ఆధారమొక్కటేగలదు. అది జీవితభీమాయే. నీకుటుంబము తనభావిసుస్థితికి నీపై ఆధారపడి యున్నది. అగుటచే నీకుటుంబ వ్యక్తుల భావిసుఖమునకై చేయగలిగినయంత పెద్ద మొత్తమునకు నీవు వెంటనే నీ జీవితమును భీమాచేయుట నైతికముగా నీ ముఖ్యధర్మమగుచున్నది. అట్లు జీవితమును భీమాచేయక చనిపోవుచో నీవు మానవసంఘము నెడలను, దేవునియెడలను ఘోరపాతకము చేసినవాడ వగుచున్నావు. బ్రతికి యున్నంతకాలమును నీకుటుంబమును సుఖమయమొనర్చి నీ ఆకస్మికమరణముచే ఆ కుటుంబ వ్యక్తులను వీధులలో అనాథలగ విడిచిపెట్టుట ఘోరపాతకముగాక మఱివేమగును?

నిత్యకృత్యములతోడనే నిముసము తీరిక లేకుండుటచే జీవితభీమానుగూర్చి ఆలోచించుటకే అవకాశము లేదని నీవు ఊహింపవచ్చును. అట్టి ఊహాయే నీకుండుచో నీ యిప్పటి ప్రస్తుత నిత్యకృత్యములముందు నీ కుటుంబముయొక్క భావి సుఖస్థితి అంత ముఖ్యము కాదని నీవు తలంచుచుంటి వన్నమాట. ఇది ఇట్టిదే యగునేని నీ విప్పుడు యెవరి లాభము కొరకు కష్టపడుచుంటివి అను ప్రశ్న ఉడయించును. స్వార్థ సుఖమును ఒక్కటియే కోరి నీ విప్పు డిట్లు కష్టపడి పనిచేయుట లేదు. మతిమంతు డెవ్వడును అట్టి అభిప్రాయముతో ఉండజాలడు. నీ

కుటుంబముయొక్క సామూదాయక సుఖమును దృష్టియం దుంచుకొనియే నీ విప్పు డిట్లు కష్టపడి పనిచేయుచున్నాడ వనుట నిశ్చయము. ఎన్ని అంతరాయములు వచ్చినను వాని నుండి నీ కుటుంబమును కాపాడి దానికి సామూదాయక సుఖమును కలిగించుటకు సమర్థుడనది నీవు జీవితమును భీమాచేయుట ఒక్కటియే.

జీవితభీమా నీకు ఎవ్విధముగను లాభ ప్రదమై యుండజాలదని అంధప్రాయముగ నీవు అను కొనవచ్చును. దూరదృష్టి నిచ్చి మిత వ్యయపుటలవాటులను మానవునకు నేర్పునది - వృద్ధాప్యమున కలుగగల అనేకములగు కష్టములనుండి రక్షణ కూర్చుకొనుటకు వలయు ధనమును నిర్బంధముగా కూడబెట్ట చేయునది ఒక్కజీవిత భీమాయే అనునత్యమును నీవు గుర్తింపవలసి యున్నది. నీవు విశ్రాంతి గొను కడకాలమునకూడ జీవితభీమా నీ రాబడి కొకఆధారముగా నుండవచ్చును. లేదా నీవు మరణించుచో అది నీ ఆలుబిడ్డల ఉపజీవికకు మంచి ఆధార మగును. నీవు అకాలమున మరణించుచో — నేటి ప్రపంచమున అకాలమరణములు అరుదు కాదు — బ్యాంకులు నీవు కూడబెట్టిన ధనమును మాత్రము నీవారసులకు ఈయగలుగును. భీమాకంపెనీలు అట్లు కాదు. నీవు యెంత ధనమునుకూడ బెట్టవలయునని అభిలషించితివో అంత ధనమును భీమాకంపెనీలు నీ వారసులకు ఇచ్చును. ప్రస్తుతములో నీవు తృప్తికరమగు ఆర్జనలోనే ఉండిఉండవచ్చును. కాని ఆ ఆర్జననుండి నీవు కూడబెట్ట

గలిగినది నీవు అనంతరకాలమున ఒకపెద్ద ఆస్తిని సంపాదించుటకు సమర్థమై యుండక పోవచ్చును. ఆ గడనగల రోజులలో అట్టి పెద్ద ఆస్తి సంపాదించుటకు వలయు మొత్తమునకు నీవు భీమా చేయుదు వేని ఆ పట్టా పరిపక్వమైనతోడనే ఆ ఆస్తిని నీవు సంపాదించగలుగుదువు. జీవితభీమా నిన్ను పెట్టుబడి పెట్టుటకు సమర్థునిగా చేయుచున్నది. మరణమువలన అన్ని విషయములు అనిశ్చయము లగుచున్నవి. కాని నీకు హెచ్చు విలువను నిశ్చయముగా ఇచ్చునది ఒక్కటియే ఉన్నది. అది జీవితభీమాయే.

నీ ఆర్జన యెంత కొద్దిపాటిది యగుగాక ! నీ ఆలుబిడ్డల భావిసుఖవిషయమున నీకు గల నైతిక బాధ్యతను గూర్చి లెస్సగ ఆలోచించితి వేని నీపై ఆధారపడియున్నవారి రక్షణ సమిత్తమైన భీమాపట్టాకొటకుగాను మానము మానమును కొన్నిరూపాయిలు నిశ్చయముగ నీవు వెనుక వేయగలవు. అది నీ కొక కష్టమని పించదు. నేడు నీవు ఆరోగ్యవద్దేహుడవై జీవితమును భీమాచేసి పట్టాపొందుటకు అర్హుడవు అయి ఉండవచ్చును. కాని రేపు ఆకస్మికముగ నిన్ను ఆపయము అంటవచ్చును. అందుతో జీవితమును భీమాచేసి పట్టాపొందుటకు నీకుగల అర్హత తొలగి పోవచ్చును. కావున భీమాచేయు విషయములో ఎంత శీఘ్రముగనైన అంత శుభము. నేడు చేయదగినదానిని రేపటికి వాయిదా వేయుట ఏ విషయములోనైనను దోషమే. అందును అది, భీమాచేయు విషయమున క్షమింపరాని మహా దోషమగుచున్నది. నీ ఆలుబిడ్డల అనంతర సుఖ

మున కాధారభూతమగు భీమావిషయమున ఆలస్యము చేయుటలో నీవొక మహాపాపమును చేయుచుంటివనినమ్ముము. కావున యువకుడవు, ఆరోగ్యవంతుడవు అయిఉన్నప్పుడే జీవితమును భీమాచేసి దానివలన కలుగు విశేషలాభములను పొందుము. వాయిదాలు వేయకుము. ఒక సంవత్సరము అనంతరము చేయుదానికంటె నేడే చేయుటచే కట్టవలసిన ప్రీమియము తక్కువగును. అనగా ఏమి? భీమాపట్టాను చౌకగా కొనుచున్నావన్నమాట. హెచ్చువెల యిచ్చి ఆలస్యముగ కొనుటకంటె చౌకధరకు పెందలకడనే కొనుట మంచిదికాదా ?

బ్రతికియున్నంతకాలమును పలువురు తమ ఆలుబిడ్డలను చక్కగ పోషింతురు. కాని వారి మరణానంతరము ఆ ఆలుబిడ్డలు అనాధలుగ చేయబడుచున్నారు. వారు తమ జీవితములో సరియైన కాలమున భీమాపట్టాను పొందియున్నచో స్థితి ఇట్టిదిగా ఉండకుండునుగదా! మనము నిత్యానుభవములో ఇట్టి దృశ్యముల నెన్నిటిలో చూచుచున్నాము. భీమాపట్టాయను నిశ్చితమైన రక్షణ యుండియుండగా ఇట్టి పరిస్థితులు కలుగుటకు అవకాశ మిచ్చుట వారు గావించిన పెద్దపాపములలో మొదటిది యగుచున్నది. భీమాపట్టా కొరకు ప్రతి సంవత్సరమును సీరాబడిలో కొద్దిపాటి ధనమును ప్రత్యేకించుచు వచ్చుచో నీ ఆలుబిడ్డలకు హృదయ విదారకమగు ఇట్టి శోచనీయ పరిస్థితులు కలుగకుండ నుండును.

—The Indian Policy Holders' Review

(పైఅనువాదము—ఆంధ్రభూమి)



జీవిత భీమా పట్టా - న్యాయ శాస్త్రమునకు

సంబంధించిన విషయములు

(శనివారపు సుబ్బారావుగారు.)

1 పట్టాపరతులలో ఇన్సూరుచేసిన కొన్ని వత్సరముల అనంతరము ఆత్మహత్య చేసికొని నను సొమ్ము యియ్యబడునను విషయ ముండెను. ఆ నియమితవత్సరములు సాధారణముగా రెండు లేక మూడు వత్సరము లుండును. కొన్ని కంపెనీలవారు ఏడాదికూడా పెట్టుచున్నారు.

2. ఎవరివల్లనైనను బలవంతముగా చంపబడినపుడు కంపెనీవారు సొమ్ము యిచ్చు విషయంలో యిదమిత్థమనే పరతులు పట్టాయందు విస్పష్టముగా లేవు. ఈవిషయములో న్యాయాధికారిచే డిరిజిక్షన్ విధింపబడినచో అట్టివారిపట్టాకు రావలసిన సొమ్మును కంపెనీవారిచ్చుచుండుట కలదు. ఎవరివల్లనైనను ఏదో యితర కారణములవల్ల చంపబడినచో ఆరీతిగ చంపబడినట్లు రుజువైనచో కంపెనీవారు పట్టా ప్రకారం సొమ్ము యిచ్చుట కలదు. కాని యీ విషయంలో యిదమిత్థమనే ఖండితమైనపరతులులేవు. జీవితభీమా పట్టాయొక్క సొమ్మును రాబట్టుకొనుటకుగాను కుటుంబములోనివారెవరివల్లనైనా చంపబడినచో అట్టిస్థితిలో కంపెనీవారు పట్టాప్రకారం సొమ్ము యియ్యరు. కాని ఆ రోజువరకు చెల్లించిన ప్రీమియముల సొమ్మును మాత్రం తిరిగి యిచ్చుదురు. ఇట్టిరీతిగ యియ్యవచ్చునను రీతిని కోర్టువారి తీర్పులు విదేశములలో గలవు. అవే మనదేశమువారును ఆచరణలో నుంచుట అలవాటగా. ఇట్టి మరణములకు సొమ్ము నేలా యియ్యవలె ననుధానివిష

యంలో పట్టాలో ఖండితమైన పరతు లవసరమై యుండెను.

3. భీమాచేసిన మనిషి పరార్తైపోయి ఏమయ్యెనో తెలియని సందర్భంలో అట్టి సంగతిని కోర్టువారికి తెలిపినపిమ్మట ఏడువత్సరముల అనంతరం సొమ్ముయిచ్చు పద్ధతిని కోర్టువారు అనుమతియిచ్చు ఏర్పాట్లుండెను. ఈవిషయంకూడ పట్టాపరతులలో ఖండితముగా నుండడం అగత్యమై యున్నది.

4. పట్టాపై ఇచ్చులాభములు (బోనసు) విషయంలో ఇన్ టరము బోనసు అనగా ఆక్యుయరీ ప్రచురించిన వాల్యూషను లాభములను పంచిపెట్టుటకు (తగిన లెక్కలు ప్రచురించిన పిమ్మట) రిపోర్టునుబట్టి ఆరిపోర్టు అనంతరము తిరిగి మరో వాల్యూషను అగులోపల ఎంతబోనసును ఇస్తారో అనగా ప్రచురించిన లాభములపై ఏరేటు యిస్తారో ఆవివరములుకూడ పట్టాపరతులలో నుండవలయును.

5. పట్టాదారు అవసరమైనచో కోర్టునకు పోవలసినచో ఎచ్చోట నున్న కోర్టుకు వెళ్లవలెనో అను వివరములు.

6. అమలులో నిల్చియున్న నామినీగాని ఎసైనీగాని పట్టాసొమ్ము యియ్యబడును. ఈ రెండు లేనిచో సక్సెషను సర్టిఫికెట్టు ప్రకారం సొమ్ముయియ్యబడును అను పరతులుండవలెను.

7. నామినీగాని ఎస్సెనీహాని మైనరుగా నున్నచో మైనరుగార్డియనునకు హమీమీదను గాని కంపెనీవారే మైనారిటీ వదలువరకు వుంచినచో అట్టి సామ్ముపై సాలుకు నూటికి రు 4 ల వడ్డీ చొ॥ అసలుఫాయిదాలతోయిచ్చువరకు లుండవలెను.

నామినీలేక ఎస్సెనీకి సామ్ముయిచ్చు విషయంలోను చాయింటు కుటుంబముల విషయం

లోను కోర్టుల క్లెక్కినకేసు లుండెను. భీమా సామ్ము వీలై నంతవరకు కోర్టు క్లెక్కుకుండా నుండు నటుల ప్రస్తుతము అమలులో నున్న న్యాయ శాస్త్రమును సవరించుటయు, యిట్టి కేసులను తీర్పుచెప్పటలో యింతకాలముకన్న హెచ్చు వ్యవధి తీసుకొనకూడదను నియమములున్నూ ఇండియాగవర్న మెంటువారు చేయవలసియున్నది గాన అందులకు తగిన కృషి సామ్రాజ్యశాసన సభ్యులు చేయవలసియున్నది.



జీవితపుభీమా - కొన్ని ఆలోచనలు

జ మ లి న మ్మూర్వారు .

పరిచయం

లక్ష్మి చంచలస్వభావము కలదన్నమాట అందఱకు తెలిసినదే. కానినాగరకత బలసిన ఈ రోజులలో లక్ష్మియొక్క చంచలత్వానికి వేగము చాలా హెచ్చయింది. ఈ వేగమువల్ల పాడయ్యే సంసారాలకు, వ్యక్తులకూ కొంత సహాయభూతంగా వుండడమే 'జీవితభీమా'యొక్కస్వభావం.

జీవితభీమా డబ్బు అంతాపోయి, కష్టాలు వచ్చునప్పుడు అక్కరకు వస్తుందనీ—వృద్ధాప్యంలో సంపాదన లేనప్పుడు హాయిగ కాలంగడ పుటకు వీలుకలిగిస్తుందనీ—బాగా సంపాదించి భార్యాపుత్రులను పోషించే రోజులలో ఏవ్యాధి నోటబెట్టుక పోతే, తనపై ఆధారపడియున్న వాండ్లు నాలుగొండులు ముడివేసి వీధిలోనికి బయలుదేరకుండా అడ్డము వస్తుందనీ—ప్రజలు బాగా గృహించారు.

పాతకంపెనీలకు వ్యాపారం హెచ్చింది. కొత్తకంపెనీలు బయలుదేరినాయి. చిన్నచిన్న లకు పెట్టుబడిలేని బేర మైంది.

దేశభీమాసముపేరుతోను, కులాభీమా సం పేరుతోను పెద్దపెద్దలకు యీ కంపెనీలే జీవనాధారములైనాయి. మేనేజింగుడై రెక్టరుపేరు తోను, కంపెనీ ఏజంటుపేరుతోను, ప్రజల అభిమానంతోను, యీ కంపెనీలు దినదినాభివృద్ధికి వస్తున్నాయి. కులంపేరు పెట్టుకొని కొన్ని, దేశముపేరు పెట్టుకొని కొన్ని, ఇంకా అనేక వేమాలతో వ్యాపారం సాగిస్తున్నాయి. కంపెనీలు పెద్దవి అవుతున్న కొద్ది, వుద్యోగస్థులకు జీతాలు, భాగస్థులకు లాభాలు పెరుగుతున్నాయి. కంపెనీలో చేరిన పాలసీదార్లకు సదుపాయాలు మాత్రము సన్నగిల్లుతున్నాయి.

ఈ వ్యాసకర్తయ్యదేశము కంపెనీలను విమర్శించడముకాదు. పాలసీదార్లకు కొన్ని సలహాల నివ్వడము మాత్రమే. వయస్సులోను, ప్రపంచానుభవములోను, భీమావ్యాపారములోను, యీ వ్యాసకర్త చాల పిన్నవాడు. అయినప్పటికి కొద్దికాలంనుంచి బాధ్యతగల ఉద్యోగములో ఉన్నందువల్ల కలిగిన అనుభవాలు.

యిందును గుఱించి యింగ్లీషు పత్రికల్లోఉండే గొప్ప విషయాలని శ్రోడీకరించి భీమాతత్వాన్ని గురించి, వాటి సాధకబాధకముల గురించి తెలుగున కొన్ని వ్యాసాలు వ్రాయడమువరకే అతనివంతు. మంచిచెడ్డల నిర్ణయం చేయడం సాధకులవంతు.

ఈ విషయము చక్కగా విమర్శించి వ్రాయడానికి చాలారోజులు పట్టుతవి. చాలాపేజీలు నిండుతవి. కనుక ఈవిషయమును భాగములుగ విభజించి నెల కొక భాగముచొప్పున ప్రకటింప వలె నని వ్యాసకర్తలంపు.

తత్వము:

భీమా అంటే ముందురాబాయ్యే కష్టాలను అడ్డుకోడానికి ప్రస్తుతము జాగ్రత్తపడడము. లోకంలో అన్ని కష్టాలలోకి దారిద్ర్యకష్టం చాల గొప్పదనే విషయం కష్టాలుపడినవాళ్ళకు కష్టాలు పడుచున్నవాళ్ళను చూడడమునకు కండ్లుగలిగిన లక్ష్యస్థులకు తెలియనిదికాదు. పెద్దలు “కృషితో నాస్తి దుర్భిక్షమ్” అన్నారు. అంటే వ్యవసాయంచేసే రైతుకు కరువు లేదన్నమాట. (అయితే అదికూడా అబద్ధం అయింది లెండి. ప్రస్తుతం వ్యవసాయదారుడు పడేఅవస్థ మరెవ్వరికి లేదు.) అంటే కష్టపడేవానికి కష్టము లేదన్నమాట. ఎన్నాళ్ళవరకు? కష్టపడునన్నాళ్లు! తరవాత? ఏమొ!

“వయసా నవేన” అనికూడా అన్నారు. వృద్ధాప్యమునిమిత్తం వయస్సులోనే జాగ్రత్తపడమన్నారు. కాళ్లు చేతులు ఆడినరోజుల్లో సంపాదించేదానిలో కొంత దాచుకోమన్నారు. అట్లా కొద్ది కొద్దిగా దాచుకొన్న పైకము పెద్దమొత్తమై సంపాదనపడిపోయినరోజులోఉపయోగానికి వస్తుందని అభిప్రాయం.

తన సంపాదనలలో మిగిల్చిన కొద్ది మొత్త

ములను క్రమేణా వృద్ధిచేయడమునకు చాలా మార్గాలున్నాయి. 1 వడ్డీకి అప్పులు యివ్వడం, 2. భూములు వ్వైరాలు కొనడం. 3. బ్యాంక్ లో వేయడం. 4. జీవితమును భీమాచేయడం. ఈ నాల్గింటిలో నాల్గవది చాలా శ్రేష్టమైనదని చెప్పడం యీభాగముయొక్క యుద్దేశము.

ఈ యభిప్రాయాన్ని లోకంలో అన్ని దేశాల పెద్దలు ఒకపరస్పరన్నారు. ప్రపంచం పుట్టినప్పటి నుండి మొనటిరెండుపద్ధతులు పరంపరంగా వస్తున్నాయి. బ్యాంకిలో వడ్డీకి నిలువచేసికొనడం మొదటిపద్ధతిలోనిదేకాని, బ్యాంక్ లు ప్రజలు దగ్గట వడ్డీకి పైకంటిసికొని, తిరిగి కావలసినవారికి ఎక్కువ వడ్డీలకు అప్పులిస్తూ వారిపద్ద దాచుకొన్నవారికి వాయిదానాటికి తప్పకుండా పైకం యివ్వడంఅనే కారణంచేత, ప్రజలలో నమ్మకం చాలా హెచ్చుగా కలిగి, ప్రజాజీవితంలో బాంక్ లు ఒక ముఖ్యసంస్థగా ఉన్నాయి.

ఇక నాల్గవపద్ధతి విచారిద్దాము. అనగా భీమాపద్ధతిలోనున్న మెరుగు తెలిసికొందాము. ప్రస్తుతం మూడు సంవత్సరాలుగ వ్యాపార మాంద్యం, ఆర్థికకష్టములు ప్రపంచకాన్ని ఉజ్జూత లాడిస్తున్నాయి. అన్ని దేశాలలోను భాగ్యవంత మసిపించుకొన్న అమెరికా మొదలు కొని, బీదరైన భారతదేశమువరకు, ప్రజలు అల్లాడిపోతున్నారు. ఉన్నవాళ్ళవద్ద డబ్బు హెచ్చుగా మూలుగుతున్నది. లేనివాళ్ళు కష్టపడి పని చేసుకొంటున్నారు. మధ్యరకంవారు మాడిపోతున్నారు.

ఈస్థితిలో భీమాపద్ధతి ఏలా శ్రేష్టమైందో తెలిసికొందాము. గత మూడు సంవత్సరాలలో, ఎన్నో బాంక్ లు దివాలాతీసినాయి. వ్యాపారాలెన్నో బందైనాయి. భూములధరలు, పంటలధరలు తగ్గిపోయి, వ్యవసాయం చేసేరైతుకు

కడుపునిండా కూడులేకుండా పోయింది. తెచ్చిన బాకి తెచ్చినట్లు యిద్దామని మంచిఅభిప్రాయం వున్నవాళ్ళకూడా బాకీలు తీర్చలేకపోతున్నారు. చరాస్తులు, మేడలు, మిద్దెలు నాల్గోవంతు ధరకు కూడా కొనేవాళ్ళులేరు. కాని జీవితం భీమా చేసినవారి పాలసీకిమాత్రము ధర తగ్గలేదు. (పాలసీ అంటే సంవత్సరానికి యింతచొప్పున కం పెనివారికి పైకం తప్పకుండా చెల్లిస్తూవస్తే, అలా చెల్లించేవ్యక్తి అకస్మాత్తుగా చనిపోయినపుడుగాని లేక నిర్ణయమైన గడువుసమీపంగాని, అనుకోన్న మొత్తాన్ని యిచ్చేస్తామని కంపెనివారు వ్యక్తికి వాగ్దానించే పత్రం. పాలసీని పొందినవాడు 'పాలసీదారుడు' అనబడును (పాలసీ అనగా పాలసీదారునకు కంపెనీకి జరిగిన ఖరారునామా అన్నమాట). ఒక్కయినూన్య రెన్సుకంపెనీ దివాలాతీసినదని వినలేదు.

పాలసీదారులు చనిపోవుటవలనగాని, నిర్ణయమైన కాలము ముగియుటవలనగాని అనుకోన్న ప్రకారం పై కం చెల్లించవలసి వచ్చినపుడు చెల్లించుటకు శక్తిలేకపోయిన కంపెనీ యింతవరకు కనపడదు. కాబట్టి దీని గొప్పతనాన్ని నిరూపించుటకు యింకేమి కావాలి?

ఇందులో పుణ్యం, పురుషార్థం రెండు వున్నాయని చెప్పవచ్చు. చూడండి, మనలో ఎవరైనా ఒక బీదవాడు చనిపోతే, వాడి అత్యక్రియలకు సహాయపడడం, మామూలు పుణ్యకార్యములకంటే గొప్పదని భావిస్తారు. భీమాపద్ధతికూడా చాలావరకు యింతే. అయితే వ్యక్తి ప్రతి సంవత్సరం నిర్ణీతమైన మొత్తమును చెల్లించుటలేదా? యీ మొత్తాన్ని బ్యాంకిలో చాచుకుంటే రాదా అనవచ్చు. దానికి దీనికి చాలా భేదముంది.

ఒకడు భీమాచేసేయెడల, తాను యివ్వవల

సినమొత్తాన్ని (అనగా సంవత్సరమునకు నూరు రూపాయలు అని ఉదాహరణకు ఉహిద్దాము) బ్యాంకిలోవడ్డీకి వేస్తాడనుకోండి. అతడు మూడు సంవత్సరాలు అయిన తర్వాత అకస్మాత్తుగా చనిపోయినా డనుకోండి. అతనివారసులకు బ్యాంకివా రేమి యిస్తారు? అతను చెల్లించిన రూ. 300 లును, వడ్డీకింద షుమారు రూ. 24 లు కలిపి యిస్తారు. కాని యిదేవ్యక్తి సంవత్సరమునకు రూ. 100 లు చెల్లించే పద్ధతీమీద రూ. 2000 లకు భీమాచేసి యున్నట్లయితే, మరణముపొందినపుడు కంపెనీవారు రూ. 2000 వారసులకుగాని, సదరు వ్యక్తి మొత్తము ఎవరికి చెందాలని వాగ్దానించినా తాడో వారికిగాని యిస్తారు. రెండిటికి వున్న భేదము యిది.

ఇప్పుడుకనందేహము తట్టవచ్చు. అంతా యిలా చనిపోయేవాళ్ళయితే కంపెనివా ఖైలా యిస్తారీ మొత్తాలిని. దానికి సమాధానము చెప్పతున్నాను. ఈ విధమైన పరస్పరసహాయ వ్యాపారం (భీమావ్యాపారం) పుట్టి యిప్పటికి మూడువందల ఏండ్లైంది. అప్పటినుంచి యిప్పటి వరకు యీవ్యాపారమును నిర్వహించిన ధీశాలు రంతా తమతమకాలములలో అనుభవాల్ని, కష్ట సుఖాల్ని రాబోయే సంతతివారికి మార్గదర్శకంగా వుండడానికి పుస్తకరూపంగా కొండీకరించారు. వాటినిబట్టి భీమాకంపెనీలలో చేరేవాళ్లలో చాలమంది దీర్ఘకాలం బ్రతికియుంటారని, కొలదిమందిమాత్రమే మధ్యలో చనిపోతారని నిర్ణయించారు. అందువలన దీర్ఘకాలం జీవించు వారు చెల్లించు మొత్తాలన్నీ పోగుచేసి, సక్రమమైన పద్ధతులతో వడ్డీకి వేసి పెద్దఆస్తులు వగైరాలుకొని, వృద్ధిచేసి, ఆకస్మికమరణ మొందిన సభ్యుల సంసారములకు సహాయం చేయగలుగుచున్నారు. అంతా ఒకపర్యాయము చనిపోవడం.

మహాప్రళయంలో సంభవిస్తుంది. అప్పుడు మనకు యితరుల సహాయం ఏమియు అవసరము ఉండవు.

భీమాచేస్తే త్వరగా పోవలనేమొ యను సందేహము మరియొకటి. మనము త్వరగా చనిపోగూడదు. చనిపోవలయునని కోరగూడదు. మన మెల్లరము శతవృద్ధులము కావలయు నని కోరవలసినదే. అందుల కన్ని యత్నములను చేయవలసినదే, కాని మన మెందరనో, దుర్మరణముల పాలగువారిని చూస్తున్నాముకదూ? ఆకస్మిక ప్రమాదములు సంభవించినపుడు తెల్లబోవుట కంటే ముందుగా మేలుకొనుట వృత్తమము గదా !

దీర్ఘకాలము బ్రతికియుంటే పాలసీదారునకు వడ్డీ గిట్టుబాటవుతుందా? అని మూడవ సందేహం. వడ్డీవిషయంలో ఒకచిన్నమాట. వడ్డీకి ఆశపడి ఎందఱు పావుకార్లు, మారువాడీలు

చెడిపాయ్యారో చూచేరా? మరిన్ని పారమార్థికంగా చూస్తే దీనికి జవాబు పై న వ్రాసినాము కదూ! ఈ వడ్డీలలోనుంచే, త్వరగా చనిపోయిన వారి కుటుంబాలకు సహాయం చేయుచున్నా మన్నమాట. అది గాక మనము వేలకు వేలు పోసి కట్టెయిండ్లకు ఎంతవడ్డీ వస్తుంది? మన సంసారయాత్రలో అవి ఎంత ముఖ్య మైనవో, జీవితభీమా అంత ముఖ్య మని గమనించాలి.

గుడులు, గోపురాలు కట్టిస్తే, సత్రాలు కట్టిస్తే పుణ్యం అన్నారు. విశ్వాన్ని సృష్టించి పరిపాలించే దేవుడికి మనగుళ్ళు, గోపురాలు కావాలనా? అందులో వున్న సూక్ష్మం ఏమిటంటే మనం సంపాదించే ధనంలో కొంతభాగం పరోపకారానికి ఖర్చుపెట్టాలని. భీమాచేయడం అనే విషయంలో కూడా ఈ సూత్రం వుంది.

(ఆంధ్ర భూమి నుండి)

నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇకస్యూరెన్సు కంపెని లిమిటెడ్

1907 సం॥ స్థాపితము.

ఈదినము రేపటికన్న సుదినము

మీరు కోబాకుకోబా పసివారలు కారేరు. ఆలస్యము చేసినకొలది మీ రియ్యవలసిన పీమియం రేట్లు పెనుగుచుండు నేగాని తిరుగవు. కావున వెంటనే ప్యాంభీమా చేసికొనుటయే కర్తవ్యము.

పతిగల పృతిశ్రీయు పతిలేని శ్రీయుక్క- యనుభవమును గృహించినయెడల తనభర్తచే ప్యాంభీమా చేయించియేతరును.

అన్నిచోట్ల విద్యావతులగు శ్రీలు ఏజంట్లుగా పనిచేయుటకు కావలెను.

మంచివ్యాపారము చేయగలవారికి జీతము, కమిషన్ యివ్వబడును.

వివరములకు వ్రాయుడు :—

టి. వి. రాఘవయ్యగారు,

నెక్కోటరి, మద్రాసు రాజధాని (స్వదేశ సంస్థానములకు సహ)

Post Box 150.

334, తంబుశెట్టివీధి, మదరాసు.

National Indian Life Insurance Company, Ltd.



Chairman of the Board of Directors :

SIR R. N. MOOKERJEE, K. C. I. E., K. C. V. O.,

Senior Partner, Messrs. Martin & Co., and Burn & Co.; Sheriff of Calcutta, 1911;

Chairman, Industrial Commission 1916-18; Member, Railway Committee, 1921;

President, Institute of Engineers in India; Member, All India Retrenchment Committee; President, Bengal Retrenchment Committee;

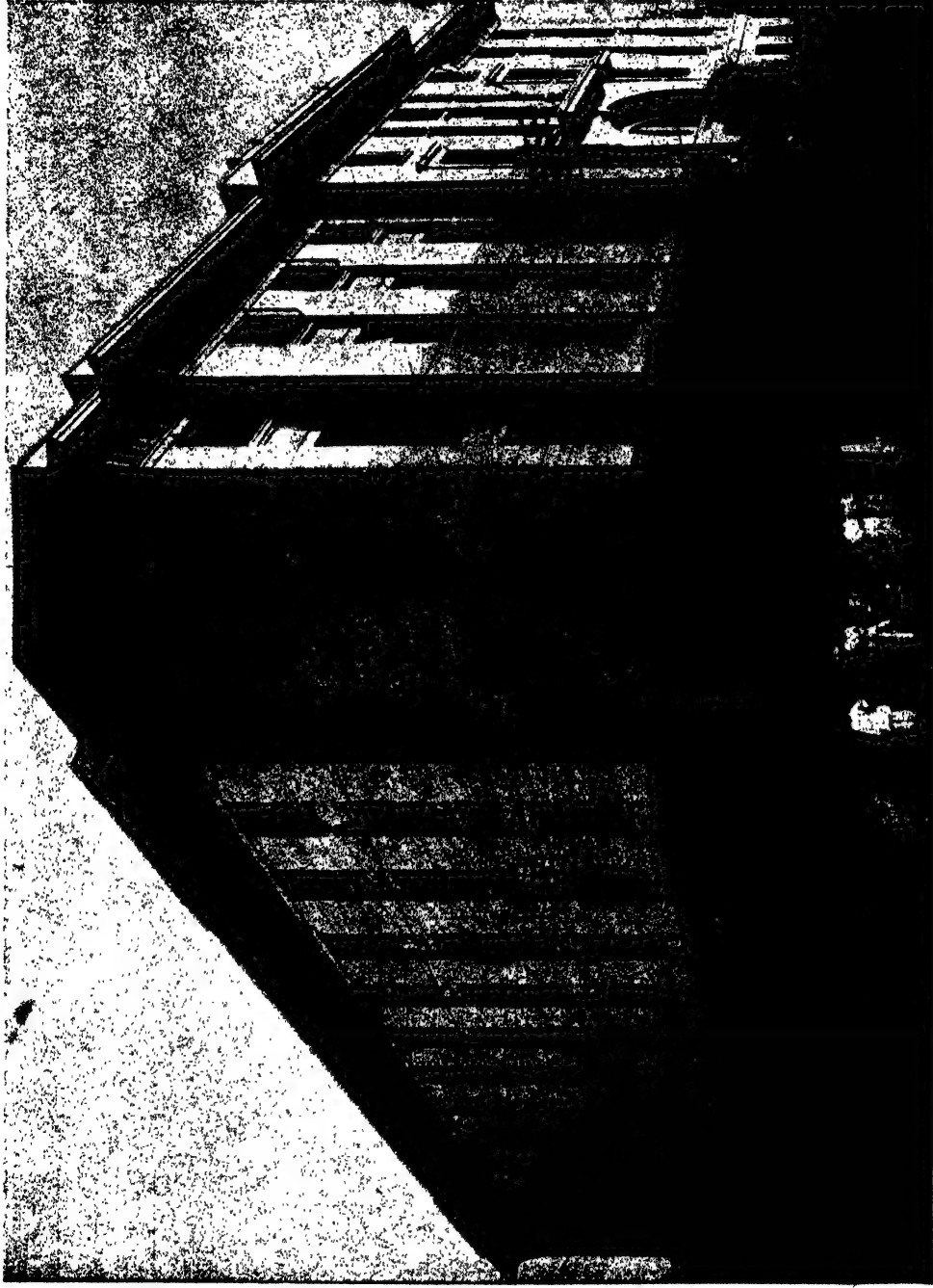
Member, Indian Coal Committee, 1924; Member of Royal

Commission on Indian Currency & Finance; Chairman,

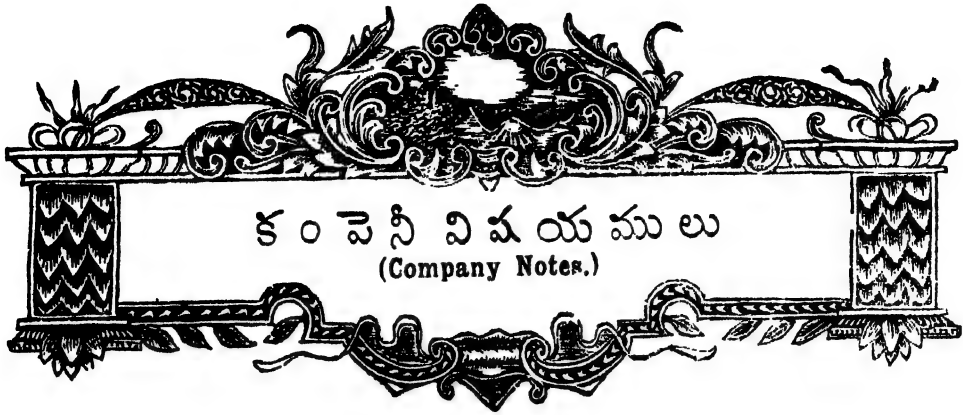
Howrah Bridge Committee; Governor of

the Imperial Bank of India.

National Indian Life Insurance Company, Limited, Calcutta.



MARTIN-BURN HOUSE, The Head Office of the Company is located in this Building.



నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, కలకత్తా

(National Indian Life Insurance Company, Ltd., Calcutta.)

మా కార్యాలయమునకు పంపబడిన ఈ కంపెనీ యొక్క 1934 సంవత్సరం డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంతమగు సాంవత్సరిక పరిపాలనా నివేదికను కృతజ్ఞతతో సందుకొంటిమి. ఇరువదినాలుగు పుటలతో నిండియున్న పరిపాలనా నివేదిక, సంవత్సరములో జరిగిన కంపెనీ వ్యవహారముల సంక్షిప్తచరిత్రయు, అంకణాబితాలలోని పెద్దఅంకెలను పరిశీలించిన 1934 సంవత్సరములో కంపెనీయొక్క వ్యాపారములో సర్వతోముఖ మైన అభివృద్ధి కన్పట్టుచున్నదనుటకు ఎంతమాత్రమును సందేహము లేదు. పరిపాలనా నివేదిక సంవత్సరములో ముప్పదియారులక్షల తొంబది రెండువేల యేడువందల యాభై రూపాయల (36,92,750) మొత్తమునకు రెండువేల ఆరు వందల ముప్పదినాలుగు (2,634) భీమా పట్టాలను జారీచేసియుండిరి. గత సాలుకంటె పరిపాలనా నివేదిక కాలములో పన్నెండులక్షల యెనుబదియేడువేల తొమ్మిదివందల (రు 12,87,900) రూపాయల భీమా మొత్తమును అధికము

గా చేయగలిగిరి. అనగా కంపెనీ భీమా మొత్తములు 1933 సంవత్సరములో కంటె 1934 సంవత్సరములో నూటికి 53% ఏబదిమూడువంతులు పెరిగెను. ఈ సంవత్సరములో కంపెనీకి అన్ని విధముల బాపతులనుండి పడకొండులక్షల ఆరు వేల తొమ్మిదివందల ఆరురూపాయల పన్నెండు లక్షల అయిదుపైసలు (రు. 11,06,906-12-5) రాబడి వచ్చియుండెను. రాబడిలో కూడ గత సాలుకంటె యీ సంవత్సరము తొంబదిఆరువేల నాలుగువందల అరువదిరెండు రూపాయల పది లక్షల రెండుపైసలు (రు. 96,462-10-2) లు హెచ్చుదల కనబడుచున్నది. ఈ హెచ్చు రాబడిలో రు. 77,845-1-9 లు ప్రీమియముల మూలకముగ వచ్చిన రాబడియే. జీవితభీమానిధి (Life Assurance fund) లో కూడ ఏడులక్షల డెబ్బదినాలుగువేల అయిదువందల నలుబదియేని మిది రూపాయల అయిదులక్షల పదిపైసలు, (రు. 7,74,548-5-10) లు గత సాలుకంటె అధికముగా పెరిగెను. 1934 సంవత్సరాంతమునకు

మొత్తము జీవితభీమానిధి (Life Assurance fund) ఏబదిరెండులక్షల యాభైవేల రెండు వందల నలుబదినాలుగు రూపాయల ఆరులకాల ఒక్కపైస (రూ 52,50,244-6-1) ఉండెను. ఈ సందర్భములో ఒక్కముఖ్యవిషయమును గమనించవలసియున్నది. ఈసంవత్సరము కంపెనీయొక్క ఆస్తిలక్షల లెఖ విలువమింపు సంవత్సర మగుటచే కంపెనీవారు మామూలుగా చేసే ఆచారము ప్రకారము కంపెనీయొక్క సెక్యూరిటీపత్రము లన్నిటికిని సంవత్సరాంతమున నుండు బజారు ధరలప్రకారం విలువలు కట్టబడెను. అట్లు విలువకట్టబడగా వచ్చిన అదనపులాభమును, అమ్మివేయబడిన పత్రములమీద వచ్చినలాభములను లైఫ్ అసూరెన్సుఫండుకు చేర్చబడెను. ఈ కంపెనీవారు తమ భీమాశాస్త్రవేత్తయొక్క శాస్త్రీయమైనటువంటి పండిత సలహా సనుసరించి ఈ ధనమును ఖర్చు పెట్టుటలో వ్యవహరించుచుండురు గాని తమయిష్టమువచ్చినట్లు ఖర్చు పెట్టరు. పట్టాలు పండిపోవుటవలనను, కొంతమంది పట్టాదారులు చనిపోవుటవలనను వచ్చే భీమాకట్టాక్కుకైయిములను (హక్కులను) కంపెనీవారు చెల్లించగలరా లేరా అను విషయము తెలుసుకొనుటకు కంపెనీయొక్క ఆస్తి ఎటిఫెక్తములలో నిల్వచేయబడెనో తెలుసుకొను హక్కు పట్టాదారులకు గలదు అనే అంశమును డైరెక్టర్లు గుర్తించి కంపెనీ ఆస్తి నిలువచేయబడినహామీ పత్రముల జాబితాను సాంవత్సరికపరిపాలన నివేదికతోప్రకటించియుండిరి. పట్టాదారులకు కంపెనీయొక్క స్థిరత్వమును బోధపర్చు యిట్టి ప్రకటనలను ఏకొన్ని కంపెనీలవారు మాత్రమే చేయుదురు. అందులో ప్రధాన మైనది నేషనల్ యిండియన్ ఒకటి. పెట్టుబళ్లపై వడ్డీకేటు పెట్టుబడిచేసిన మూలధనములయొక్క తరుగు పెరుగు

దలలు నిలుకడలేని పరిస్థితిలో ఏ సమయమున ఎట్టివానిలో కంపెనీధనము పెట్టుబడిచేసిన లాభముగను భద్రముగను ఉండునో అట్టి అవకాశములనెల్ల ఉపయోగించుకొనుటకు అప్రమత్తులుగాక యీ కంపెనీవారు అతిజాగ్రత్తతో ప్రవర్తించుచున్నారు. ఇట్టి జాగ్రత్తకు సామాన్య లైనవిద్యార్థకులుగాక వ్యాపారానుభవము గలిగి ప్రపంచ వాణిజ్య వైభవకీర్తిని గడించిన మార్టిన్ అండ్ కంపెనీవారి కంపెనీకి మేనేజింగ్ ఏజెంట్లుగ నుండుటయే కారణము. కంపెనీయొక్క నూతన వ్యాపారము పెరిగినకొలదిని సంవత్సరములో సమకూర్చిన నూతనవ్యాపారముమీద ఖర్చులుగూడ కొంచెము పెరుగుట స్వాభావికము. కాని యీ కంపెనీవారి వ్యాపారమునుబట్టి ఖర్చులుగూడ మితముగానే యున్నవి.

బోనస్సులతో సహా కలుపుకొని రూ 1,95,947-6-0 లు మొత్తమునకు 117 పట్టాలు గల 111 రూ చనిపోయిరి. కాని రూ 3,02,379-5-0 లు భీమామొత్తమునకు 182 పట్టాలుగల 182 గురివాయిదాలు పూర్తియగుటచే బ్రతికియుండగనే ఎవరిమొత్తములు వారికియిచ్చివేయబడును. ఈసంవత్సరములో వచ్చిన మొత్తము కైయిములలో నూటికి (60%) అరవైపాళ్లుపైగా వాయిదాలు పూర్తియై పండిపోయినపట్టాదార్లవే.

దీనినిబట్టి చూచిన, కంపెనీపట్టాదార్లలో మరణ సంఖ్య చాలా తక్కువగా యున్నది. ఈసంవత్సరములో పట్టాదార్లలో మరణ సంఖ్య ప్రారంభములో అంచనా వేసుకున్నదానికంటె చాల తక్కువగా యుండెను. పట్టాదార్లలో మరణ సంఖ్య తక్కువయున్నకొద్దీ కంపెనీకి మరింత లాభమేగాక ఆనాటికంటె ఆనాడు కంపెనీయొక్క

National Indian Life Insurance Company, Ltd.



MANAGER :
S. P. BOSE, B. Com. (London).

National Indian Life Insurance Company, Ltd.



T. V. RAGHAVIAH,

Secretary :

Madras Presidency

**Including Native States of Hyderabad (Deccan),
Mysore, Travancore & Cochin.**

సిరత్వమును వెల్లడిచేయును. ఇట్లు మరణ సంఖ్య తక్కువయుండుటకు కారణము ఈ కంపెనీవారు ప్రారంభములో భీమాదరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో కంపెనీ మెడికల్ ఆఫీసర్ల డైరెక్టర్ల కాన్సల్యుమ్. ఈ కంపెనీయొక్క అన్ని వ్యవహారముల విషయములలోను డైరెక్టర్లు, భీమా శాస్త్ర పద్ధతులను తప్పి నడవకుండుటయే నేషనల్ యిండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారి ఆసేతు హిమాచల పర్యంత వ్యాప్తమైన ప్రతిభకు కారణము. కంపెనీయొక్క నిజమైన బల మంతయు ప్రారంభములో డైరెక్టర్లు భీమాదరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో వహించు కాన్సల్యుమ్మపై ఆధారపడి యున్నది. నేషనల్ యిండియన్ కంపెనీవారు వ్యాపారవిస్తీర్ణమును పంచములు వేసి పరుగెత్తుట లేదు.

భీమావ్యాపారములో నాణ్యమునకే ప్రాధాన్య మిచ్చుచున్నారు. చనిపోయిన పట్టాదార్ల వారసులకు కంపెనీపద్ధతుండి సొమ్ములు రాబట్టుకొనుటలో ఈ కంపెనీ డైరెక్టర్లు వారికి చేతనైనంతవరకు సహాయముచేసియుండిరి.

ఈసంవత్సరములో సంపాదించిన భీమావ్యాపారములో వాయిదాల నియామకము, వాయిదాల నియామకము లేని యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలలో కొంచెము హెచ్చుదల చూచుటకు ఆనందముగ నున్నవి. దీనినిబట్టికుటుంబమును పోషించు గృహ యజమాని అకస్మాత్తుగ చనిపోయినప్పుడు కుటుంబమును ఆర్థిక యిబ్బందులకు లోనుచేయకుండ తగిన ఆర్థిక రక్షణయొసంగు పద్ధతి జీవితభీమావలననే గలుగుననెడి అభిప్రాయము ప్రజలలో ఎక్కువగ వ్యాపించుచున్నదని గ్రహింపవచ్చును. 1934 సం॥ రం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీతో కంపెనీయొక్క అయిదుసంవత్సరముల ఆస్తి అప్పులెక్కలవిలువ

మదింపులు వేయవలసిన సమయము వచ్చినది. కంపెనీయాక్ట్యుయరీ (Actuary) గారు అట్టివిలువ మదింపులను వేయుచున్నారు. ఈసంవత్సరాంతములోపల ఆవిలువమదింపులెఖలను ప్రకటింపవచ్చును. గతపర్యాయముకంటెయీసారిఎక్కువ బోనస్సులు పంచుటకు అవకాశ ముండునని తలంపబడుచున్నది. ఆవిషయము ముందు తెలియగలదు. ప్రఖ్యాతివహించిన శ్రీయుత ఆర్. యన్. ముఖర్జీవంటి ప్రముఖుడు ఈ కంపెనీతో సంబంధము కలిగియుండుటయే పట్టాదారుల క్లెయిములను చెల్లించుటకు తగిన హామీ. ఇది వరలో పనిచేసిన కంపెనీ మేనేజరు కీ॥ శే॥ ఆల్ ఫ్రన్ దూరగారు లేని లోటులేక కంపెనీ (రొటీన్) వ్యవహారము లన్నింటిని ప్రస్తావన మేనేజరు అయిన శ్రీయుత. యస్. పి. బోసుగారు మిక్కిలి చాకచక్యముతో సమపుచున్నారు.

భీమాశాస్త్రపరీక్షలయలను ఉత్తీర్ణులైన వారిని ఉద్యోగీయులుగ ఏ ఒకటి రెండు కంపెనీలలో మాత్రమో నియమించియున్నారు. కంపెనీ షేమమునుగూర్చి భీమాశాస్త్రవేత్తను (Actuary) కంపెనీఉద్యోగీయునిగ నేర్పాటు చేయుట అవసర మని యిండియా ప్రభుత్వపు యాక్ట్యుయరీ (Government Actuary) కంపెనీలవారికి సలహా నిచ్చుచున్నప్పటికిని కంపెనీల వారు పెడచెవిని పెట్టుచున్నారు. కంపెనీఉద్యోగీయులలో భీమాశాస్త్రపరీక్షయందు ఉత్తీర్ణులైనవారిని ఒక్కరినైనను నియమించుట అత్యవసరము. ఈ విషయమును గుర్తించి నేషనల్ యిండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు భీమాశాస్త్ర పరీక్షయందు ఉత్తీర్ణులైన శ్రీయుత పి. టి. పాల్; యమ్. యస్. సి. పి. ఐ. పి. గారిని కంపెనీ చీఫ్ అసిస్టెంటుగా నేర్పాటు చేసియున్నారు.

ఆంధ్రులందరికిని నేషనల్ యిండియన్, నేషనల్ యిండియన్, నేషనల్ యిండియన్ - అనే భీమాతారక మంత్రము నుపదేశించి, వారా మంత్రమును ఆచరణయందు బెట్టునట్లు చేసి, భీమాతారకమంత్ర లోపభూయిష్ట మయిన మళయాళ, తమిళ, మైసూరు, నైజాం రాష్ట్ర

ములలో భీమాతారకమంత్ర ప్రచారమును సల్పి ప్రజాసామాన్యమున కాపత్కాలంబున ఆర్థిక రక్షణ యొనంగుటకు స్థాపించినాడు, భీమా పీఠమును చెన్నపురియందు మన రాఘవుడు. అతని ప్రచారమునకు జయముగలుగుగాత!

విజయలక్ష్మీ జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మదరాసు

Vijaya Lakshmi General Assurance, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ నిజముగ విజయలక్ష్మీయే. ఆంధ్ర దేశములోను, కొంతవరకు తమిళనాడులోను జీవిత భీమావ్యాపారము కొలది కాలములో విరివిగా వ్యాపింప జేయగలిగెను. మంచి సమర్థులును, పలుకుబడియుగల మెస్సర్సు పున్నయ్య అండ్ చెంచయ్య కంపెనీ, లిమిటెడ్ వారు దీనికి మేనేజింగు ఏజెంట్లుగ నుండుటయే యింత స్వల్పకాలములో భీమా లోకమున వీరికి గలిగిన విజయమునకు కారణము. సామాన్య శాసన సభాసభ్యులును, వర్తక ప్రముఖులును దేశభక్తులునగు శ్రీయుత సామి వెంకటాచలం చెట్టిగారు దీనికి అధ్యక్షులు. దేశోద్ధారక, శ్రీయుత కె. నాగేశ్వరరావు పంతులుగారును ప్రభుత్వోద్యోగమునుండి విరమించిన శ్రీయుత టి. భగవంతుంగు ప్త మొదలగు పెద్దమనుష్యులు పలువు రిందు డైరెక్టర్లుగ నున్నారు. కంపెనీ రిజిస్టరయిన కొలది కాలములోనే ఒక లక్ష (రూ 1,00,000/-) రూపాయల సగదుమూలధనము వసూలయ్యెను. హిందూ దేశములో పనిచేయుచున్న యితర కంపెనీలతో పోల్చిచూచిన యీ కంపెనీకి వసూలు అయిన సగదుమూలధనము గొప్పదిగ ఎంచవలసియున్నది. ప్రసిద్ధిచెందిన భీమా శాస్త్రవేత్త శ్రీ

యుత జి. యస్. మరాఠేగారు ఈ కంపెనీయొక్క మదరాసులోనున్న హెడ్ క్వార్టర్సునకు వచ్చిచూచి యీదిగువలభిప్రాయమును యిచ్చియున్నారు:

“విజయలక్ష్మీ జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మేనేజింగు డైరెక్టరు శ్రీయుత దర్శి చెంచయ్యగారు కంపెనీయొక్క హెడ్ క్వార్టర్సునకు నన్ను దయతో ఆహ్వానించియుండిరి. కంపెనీయొక్క లెఖలపుస్తకములును యితర రికార్డులును చూపించి కంపెనీయొక్క వ్యాపారసడక తీరును నాకు బోధపర్చిరి.

కంపెనీలెఖలు మంచి నైపుణ్యముతో ఎప్పటికప్పుడు తయారుగానుంచుటకనిపిత్తినాను. ఏజెంట్లు అందరును సంతృప్తికరమైన వ్యాపారమును సమకూర్చుచున్నారు. ప్రస్తుత లెఖలనుబట్టి చూచిన వ్యాపారము సమకూర్చుటలో కంపెనీవారు సాధ్యమైనంతవరకు ఖర్చుల దామాయిపాడేటును తక్కువగ నుంచుటకు ప్రయత్నములు చేయుచున్నారు. అది న్యాయమార్గము. ప్రస్తుతమువలెనే భీమా శాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి కంపెనీవ్యాపారమునడుపుచున్నచో ఈ కంపెనీవ్యాపారము సత్వరాభివృద్ధిజెందునని తలంచుచున్నాను.”



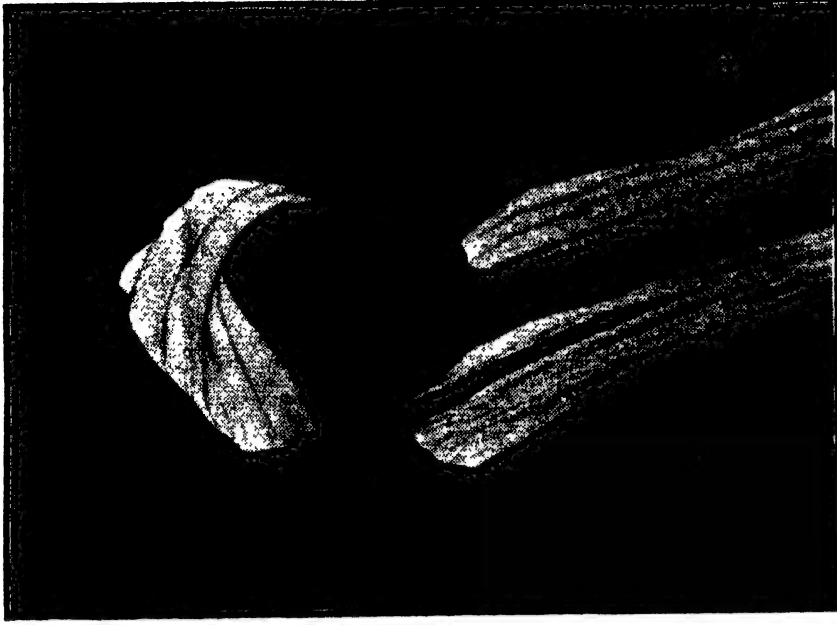
SRIMATI G. RANGANAYAKAMMA,

President,

Reception Committee,

First Andhra Desa Indian Insurance Agents'

Conference, Bezwa la - 1932.



U. L. NARASIMHA RAO PANT,

General Secretary,

Reception Committee,

First Andhra Desa Indian Insurance Agents'

Conference, Bezwada - 1932.

BHEEMA PATRICA.



MR. C. G. FOZDAR,
General Manager,
**ASIAN ASSURANCE CO, LTD.,
BOMBAY.**



DR. M. A. DE HEREDIA,
Managing Director,
**ASIAN ASSURANCE CO., LTD.
BOMBAY.**



MR. SANIVARAPU SUBBA RAO,
Insurance Agent & Journalist.



MR. D. VEERA RAGHAVAIAH,
Managing Director,
**ANDHRA PROVIDENT CO., LTD.
BEZWADA.**

శ్రీమరాజేగారి అభిప్రాయము చాల సమంజసముగ నున్నది. భీమావ్యాపారాభిమానులును ప్రజాసామాన్యమును ఈవిషయమును ముఖ్యముగ గమనింపవలసియున్నది.

అంగవైకల్యము సంభవించినప్పుడు చెల్లించవలసిన ప్రీమియములను రద్దుచేయుట, ప్రమాదము సంభవించినప్పుడు భీమా మొత్తము కట్టికొట్టి యిచ్చుట, ఒకాయీపడిన వాయిదాలను ఒకేసారి కట్ట నవసరములేకుండ సౌకర్యము నొసంగి కాలదోషము పట్టి రద్దునుపట్టాలను పునరుద్ధరణచేయుట, పిల్లలకు స్వనధితో కూడియున్న ఎంజోమెంటు భీమాపట్టాల నొసంగుట మొదలగు ఏర్పాటు చేసియున్నారు.

1934 సం॥ములో రు 16,01,250/-కు భీమాదరఖాస్తులను సంపాదించి పన్నెండు లక్షల ఎనుబదిబక్క వేల (రు 12, 81, 000) రూపాయలకు భీమాపట్టాలను జారీచేసియుండిరి. హక్కుల కాగి

తములు (Claim Papers) పూర్తి చేయబడి వచ్చిన వెంటనే హక్కులను త్వరితముగ పరిష్కరించుచున్నారు. రెన్యూయల్ ప్రీమియములలో నూటికి ఎనుబది అయిదుపాళ్లు (85%) జీవితభీమానిధిగ ఏర్పాటుచేసియుండిరి. కంపెనీయొక్క వ్యాపార దక్షతతో సాధ్యమైనంతవరకు ఖర్చులను క్లుప్తముగ జేయుటకు డైరెక్టర్లు శ్రద్ధ వహించుచున్నారు.

వీరు యింత స్వల్పకాలములో జీవితభీమానిధికి ప్రోత్సేకించి ఏర్పాటుచేసియున్న నూటికి 85 శాతములు దామాయిపారేటును చూచిన యీ కంపెనీవారియొక్క వ్యాపార నైపుణ్యత భీమాలోకమునకు వెల్లడిగాగలదు. ఆంధ్రదేశ మంతటను యీ కంపెనీతరఫున తీర్చిమైన భీమా వ్యాపారప్రచారము చేయుటకు తగు ఏర్పాటులను విరివిగ చేయుచున్నారు. ఏజన్సీలను తీసుకొని యీ కంపెనీతరఫున పనిచేయుటకు యువకుల కిది మంచితరుణము.

ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్ - ప్రధాన కార్యాలయం.

బొంబాయి

Asian Assurance Co., Ltd, Bombay.

ఈ జాతీయ భీమాసంస్థ 1910 సం॥లో స్థాపింపబడినది. దీని ప్రతినిధులు హిందూదేశమునందన్ని తావుల గలరు. ముఖ్య పట్టణములందు బ్రాంచి ఆఫీసులు గలవు. దీని కార్యక్రమ మంతయు బహు మితవ్యముతోను, నిపుణతగనుచాలకవర్గమువారిచే నిర్వహింపబడుచున్నది. 1934 సంవత్సరాంతమున లైపుండు రు 32,00,000,

సాలీనా ఆదాయం రు 14, 75, 000. శ్రీయుత జమ్నాదాసు మెహతాగారు దీనికి చైరుమనుగ నుండిరి. వీరికి ఆర్థిక, రాజకీయ విషయముల గల అనుభవము, మేధాశక్తి నిరుపమానమైనవి. వీరి పలుకుబడియే కంపెనీ అభివృద్ధికి ముఖ్యకారణము. 1932 సం॥లో ఆంధ్రదేశ పర్యటన మొనర్చి, వారిపాలసీ హోల్డర్లను, ఏజెంట్లను, కలుసు

గొని వారు కోరిన నదుపాయములు కలుగజేసి, వారి మన్ననలకు పాత్రులైరి. కంపెనీ ప్రజానురంజకముగ నుండునటుల చేయుటయే వారి అభిమతము.

తక్కువ ప్రీమియములకు, మితవ్యయమునకు, నమ్మకమయిన పెట్టుబడులకు, ట్రైముల కీప్రు పరిష్కారమునకు యీ కంపెనీ చాల పేరుగాంచి యున్నది. వీరి స్కీములు:— ట్రస్టు స్కీము, ix. d. గోల్డెన్ పాలసీ-చాల లాభకారిగ నున్నవి. స్వల్ప అదనపు ప్రీమియమునకు, ప్రమాద మరణమునకు రెట్టింపు సొమ్ము నిచ్చెదరు. వాయు విమాన సంచారముచే కలుగు ప్రమాదములకు, అదనపు ప్రీమియములు చెల్లింప నక్కరలేకయే బాధ్యత వహింతురు. సాంవత్సరిక ప్రీమియములకు రు 2½ వంతున రిబేటు యిచ్చెదరు. నవీన భీమానదుపాయము లన్నియు వీరి పాలసీలు కలిగి వున్నవి.

ఈ కంపెనీ పెట్టుబడుల పద్ధతి చాల ప్రశంసనీయముగను, మార్గదర్శకముగనున్నదని యిండియన్ ఫైనాన్సు ఆఫ్ కలకత్తా పత్రిక వ్రాయుచున్నది. గవర్నమెంటు ఋణపత్రములయందు మాత్రమే మూలధనము బంధపఱచియుండలేదు. దేశాభ్యుదయమునకు తోడ్పడు అనేక రిశ్రామిక సంస్థలకు, గృహనిర్మాణ సంస్థలకు తోడ్పడుచున్నది. గృహనిర్మాణస్కీముక్రింద

ఆంధ్రదేశములో ముమారు 1 లక్షరూపాయలు పెట్టుబడి పెట్టబడియున్నది.

జాతీయసంస్థలని పేరునకు మాత్రము వ్యవహరింపబడుతూ దేశసౌభాగ్యమునకు సహకారిగాని పయోముఖివిషరూపముం గొన్న సంస్థలవంటిదిగాక కేవల యథార్థములై, కృతీమరహితములై, స్వజాత్యభ్యుదయ సాధనములై దేశహిత సమాకాంక్షు లగు భీమాకంపెనీలలో నిదియు నొకవన్నె వాసిం గడించుకొనిన దని దృఢముగ చెప్పగలను.

ఆంధ్రదేశమునకు గుంటూరులో బ్రాంచి ఆఫీసు కలను. దీనికి సందమూర్తు నెంకటచలపతి రావుగారు మేనేజరుగ 4 సంవత్సరములనుంచి యున్నారు. వీరు యీ కంపెనీ సర్వీసులో 14 సంవత్సరములనుంచి వుండిరి. వీరియందు పాలక సర్గమువారికి నమ్మకము, ప్రేమ, విశ్వాసము చాల మెండుగ వున్నవి. వీరు హుచిరాడంబర, నిమ్మపట, నిమ్మలపూ జీవితపద్ధతి కలిగి, శాంత స్వభావులుగను, ఉదారమనస్కులుగను తమ ఏ జెంట్ల, పాలసీహోల్డర్లతో కలిసిమెలసి తిరుగుచుందురు. వీరి సుగుణసంపత్తి, నిష్పక్షపాతబుద్ధియే వీరియందు ఏజెంట్లకుగల అసమానమైన భక్తి ప్రేమలకు కారణము. వీరి ఆధ్వర్యముక్రింద కంపెనీ భావిదశ బాగుండునని నమ్ముతున్నాను.



ది యునైటెడ్ నేషనల్ యిన్సూరెన్సుకంపెనీ, లిమిటెడ్, కరాచి

The United National Insurance Co., Ltd, Karachi.

కరాచి భారతదేశమునకు కేంద్రస్థానము. కరాచి వ్యాపారమును ఉగ్గుపాలతో నేర్చుకున్నది. అట్టి కరాచిలో యునైటెడ్ నేషనల్ ఇన్సూరెన్సుకంపెనీ స్థాపించబడినది. ఈనామము మొదటి మాట యునైటెడు అనునది ఐకమత్యమునకు దారిచూపు మాట. నేషనల్ అనుమాట జాతీయజీవనమును నేర్పుచున్నది. అనగా ఐకమత్యమును, జాతీయ జీవనమును పోషించుటకే యీ కంపెనీ ఏర్పడినది. అరబిందయోగి చెప్పిన “ఐకమత్యము” మన భావిభాగ్యోదయమునకు, మన స్వేచ్ఛకు మొదటిమెట్టు అనుమాట యీ కంపెనీయొక్క నామమునందే కాన్పించుచున్నది. ఈ కంపెనీయొక్క డైరెక్టర్లు ఆరేళ్లకినా సారి మారులు. వారి అనుభవజ్ఞానమే యీ కంపెనీ ఏర్పడుటకు మూలకారణము.

ఈ కంపెనీకి భారతదేశమునందంతట బ్రాంచిలు గలవు. భారతదేశమన అంధ్రదేశములోనికి సైతము దాని ప్రకాశము యిప్పుడిప్పుడే వచ్చుచున్నది. ఇది మన అదృష్టము. అట్టిసందర్భములో యీ కంపెనీకి మనము ప్రోత్సహము యివ్వవలసియున్నాము. ఆ కంపెనీ మన దేశములో, మనరాష్ట్రములో చక్కగా తనకొమ్మలను పాకింపజేసి, బాటసారుల అనగా పాలసీదారులైన పాంథుల శ్రమల దీర్చి చక్కగా సుఖము నివ్వగలదనుటలో ఏమీ అతిశయోక్తి లేదు.

యునైటెడు నేషనలు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ పాలసీదారులకు ఒసగుచున్న సౌకర్యములు.

1. ముప్పదిరకముల జీవిత భీమాపద్ధతులు:
2. గడియారము, బ్యాంకుబుక్కు, రోజు అకౌంట్.
3. పాలసీదారులకు బోర్డునందు 2 డైరెక్టర్ల స్థానములు.
4. కాలాతిక్రమణదోషరక్షణలు.
5. ప్రమాద, అంగనైకల్య రక్షణ.
6. ఆర్థికముగా చితికినవానికి గ్యారంటి పూచీకత్తు.
7. అప్పు, అనులు, దామాయిషీ మొదలగు ప్రత్యేకసదుపాయములు.

ఏజెంట్ల సంఘములు స్వయముగానున్నా, కాన్ఫరెన్సులద్వారానున్నా, ఉద్యోగ పోషణాధిమేయ సౌకర్యములు చేయగోరి కంపెనీలకు గిగ్గోలు పెట్టుచు తీర్మానములు గావించుచున్నవో, అట్టికోరికల కనుకూలమగు పద్ధతులన్నియు యీ కంపెనీ స్థాపించినప్పటినుండియు యేజెంట్ల కొనసంఘించుడుట యెఱింగి అనుసరింతురుగాక. వాటాదార్లకు, పట్టాదార్లకు, యేజెంట్లకునూతనముగా కోరబడుచున్న అన్ని కోరికల ఫలితము లీకంపెనీవారుఅడుగకపూర్వమేయిచ్చుచుండుటచే యీ కంపెనీ, నవీన పద్ధతులతో అనాదినుండియు వ్యాపారము జరుపుచున్నట్లు తెల్లమగుచున్నది. ఈ కంపెనీ యాక్యుయరీ మరాతే గారు ప్రథమ వ్యూహ్యయేషనులెక్కలను సర్టిఫై చేసినట్లు తెలియుచున్నది. త్వరలో ఫలితములు వెల్లడి గానున్నవి.

గార్డియన్ ఆఫ్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, మద్రాసు

The Guardian of India Insurance Company, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ మదరాసు నగరమున 1934 సం॥ అక్టోబరు నెలలో స్థాపింపబడెను. కొద్ది మాసముల లోనే చాల అభివృద్ధిలోనికి వచ్చెను. దక్షిణ యిండియాలో మిక్కిలి పలుకుబడితో బ్యాంకి వ్యాపారము నడుపుచున్న ట్రావన్కోరు నేషనల్ బ్యాంకి, లిమిటెడ్; ది క్వీన్స్ బ్యాంక్, లిమిటెడ్, అను రెండు బ్యాంకులయొక్క యజమానులు యీ కంపెనీలో డైరెక్టర్లుగా నుండుటయే యీ కంపెనీకి యంత స్వల్పకాలములో కలిగిన అభివృద్ధికి కారణము.

ఈ కంపెనీయొక్క ప్రీమియము రేట్లు హిందూ దేశములో పనిచేయుచున్న చాల యితర కంపెనీల రేట్లకంటె మిక్కిలి తక్కువగా నున్నవి. ఎవరి తాహతుకు వారికి తగిన వివిధ భీమాపద్ధతులు యీ కంపెనీలో గలవు. నాకు పనికివచ్చే పద్ధతి యీ కంపెనీలో లేదు అని చెప్పటకు అవకాశము లేదు. ఈ కంపెనీవారు ఏర్పాటు చేసిన డిపాజిటర్లు యిన్సూరెన్సు స్కీము, గోల్డెన్ స్కీము, కుటుంబరక్షణపద్ధతి, హామీపత్రములలో ధనమును నిలువచేయు పద్ధతి, బాయంటు భీమాపద్ధతి మొదలగు ఎన్నియో వివిధరకపు భీమాపద్ధతులు ఎన్నదగినవి.

ప్రీలభీమా డరఖాస్తులుకూడ అంగీకరింపబడును. ఈ కంపెనీలో గోల్డెన్ పద్ధతి యవకులకును వర్తకులకును చాలఉపయోగకరమైనది. వీరి పట్టా పరతులలో కాలదోషము పట్టిన పట్టాల ప్రత్యేక పునరుద్ధారణపద్ధతి చాల గమనింపదగిన విషయము. అయిదు సంవత్సరములు ప్రీమియము చెల్లించిన పట్టాలకు ప్రత్యేక సౌకర్యములు (Special concessions for policies under which at least five years' premiums have been paid) గలవు. అయిదు సం

వత్సరములు ప్రీమియములు చెల్లించబడి కాలదోషము పట్టిన పట్టాలు తిరిగి డాక్టరుపరీక్షతో నిమిత్తం లేకుండా 13 మాసములలో బకాయి పడిన సొమ్మును, వడ్డీనిచ్చి పునరుద్ధారణ చేయించుకొనవచ్చును. పట్టా పూర్తిగా కాలదోషము పట్టి బకాయిపడిన వాయిదా తేదీ లగాయితు పడమూడు (13) మాసములలో పట్టాదారు చనిపోయిన అసలు భీమా మొత్తములోనుండి కంపెనీకి బకాయిపడి చెల్లించవలసిన మొత్తమును మినహాయించుకొని మిగిలినసొమ్మును పట్టాదారు వారసుల కిచ్చివేయుదురు. ఇవి పట్టాదారులకు యీ కంపెనీగిలుగ చేసినచాలగొప్ప సౌకర్యములు.

వీరు కంపెనీ స్థాపించిన స్వల్పకాలములోనే దక్షిణ హిందూస్థానమందంతటను ఏజన్సీ ఏర్పాటులను విరివిగా చేసియుండిరి. అట్లు విరివిగా చేయుటవలన స్వల్పకాలములో ఎక్కువ వ్యాపారము చేయగలిగెను. కంపెనీ స్థాపించిన తొమ్మిది మాసములలో యిరవై లక్షల రూపాయలకు పైగా భీమాపట్టాలను జారీ చేసియుండిరి. దక్షిణ యిండియాలో స్థాపింపబడి పనిచేయుచున్న మరే యితర భీమాకంపెనీలును మొదట సంవత్సరము ననే యింత వ్యాపారమును చేసియుండ లేదు. దక్షిణహిందూ దేశపు భీమాకంపెనీలలో నూతన వ్యాపారములలో నిది రెండవ స్థానమున నున్నది. మూలధనము విషయములో దక్షిణ హిందూ దేశములో అగ్రస్థానము నలంకరించు చున్నది. ఈ నడకతో పనిచేసినచో యీ కంపెనీ కొలది కాలములోనే చాల సంవత్సరముల క్రితము స్థాపించిన మొదటి రకపు కంపెనీలతో సరిసమానముగ తులతూగు ననుట కెంతమాత్రమును సందేహము లేదు. ఈ కంపెనీ ఆచంద్రాగ్రము వర్ధిల్లు గాక యని కోరుచున్నాము.

గ్రేటు యిండియా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్; కలకత్తా

Great India Insurance Co., Ltd, Calcutta.

ఈ కంపెనీ 1929 వ సం॥రంలో కలకత్తా నగరమున, మంచి పలుకుబడి గలిగిన డైరెక్టర్లతో స్థాపింపబడెను. ఆసేతు హిమాచలపర్యంతము ధర్మదాత అని పేరుగాంచిన కీర్తిశేషులైన కాశీంబజారు మహారాజా, సర్ మణీంద్ర సి. హెచ్. నందిగారు, యీ కంపెనీ మూలస్థాపకులగుటయే గాక అభ్యుత్థులుగ కూడ నుండిరి. శ్రీయుతులు రామానందచటర్జి, సర్. హరి శంకరపాలుగార్లు డైరెక్టర్లుగ కొంతకాలము పనిచేసి విశ్రాంతి గైకొనిరి. ప్రస్తుత డైరెక్టర్లవర్గములో ప్రసిద్ధిచెందిన రామప్రసాదు ముఖర్జి, కె. సి. నియోగిగార్లు కూడ నున్నారు. కంపెనీ వ్యవహారపరిపాలన మంతయు యిన్సూరెన్సు వ్యాపారమునందు అనుభవశాలియగు శ్రీయుత, యస్. సేనుగారు సమర్పించుచున్నారు.

స్థలాంతరమునందు యింగ్లీషులో ప్రకటించిన యీ కంపెనీయొక్క అడ్వర్టురైజుమెంటు చూచిన యీ కంపెనీవారు వారి పట్టాదార్లకు ఒసంగు సౌకర్యములతో గూడుకొని యున్న పట్టాపరతులును వివిధభీమాపద్ధతులును పాఠకులకు విశేషము కాగలవు. జనసామాన్యములో అన్ని తరగతులవారికిని అనుకూలమగు బిడ్డల విద్యాభ్యాస భీమాలు మొదలగు నెన్నియోరకముల భీమాపద్ధతులు దీనియందు గలవు. వీరి పట్టాపరతులు తేలికగను సద్భావములతోను నిండియుండును.

మా మిత్రులు శ్రీయుత వి. బి. శంకర రావుగారి సహాయముతో యీ కంపెనీవారు

ఆంధ్రదేశమునం దంతటను ఏజంట్లకు ధారాశ్రమై న కమీషనుల నిచ్చి ఏజంట్ల నేర్పాటు చేయుచున్నారు.

సదరు శంకరరావుగారు యీ కంపెనీ స్థాపించి సప్పటినుండి వారితరపున పనిచేయుచున్నారు.

అర్గనైజరు పదవినుండి సదరు శంకరరావుగారు సొంతనముగా మదగాసుఆఫీసు అసిస్టెంటు సెక్రటరీగా నియమింపబడిరి. దీనిని బట్టి యీ కంపెనీవారు తమ యుద్యోగస్థులయెడ చూపు దయాంతఃకరణలు దెలుసుకొనవచ్చును. కంపెనీ స్థాపించినప్పటినుండి దేశమునం దంతటను బ్రాంచి ఆఫీసులను నెలకొల్పి కృమాభివృద్ధితో నిలుకడ అయిన వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. మదరాసు రాజధానిలో శ్రీయుత, యస్. మల్లిక్ (Mr.S Mulique, Branch Secretary, Madras) గారి యాజమాన్యమున యీ కంపెనీవారి వ్యాపారము దినదినాభివృద్ధి గాంచుచున్నదని వినుట కెంతయు సంతసిల్లుచున్నాము.

ఈ కంపెనీవారు పని ప్రారంభించిన మొదటిఅయిదు సంవత్సరములలోను అరవైలక్షలకు పైగా భీమావ్యాపారమును సంపాదించిరి. వ్యాపారమునకు దగినట్టుగా ఖర్చులు చాల మితముగా నున్నవి. పట్టాదారులలో మరణసంఖ్య కూడ ప్రారంభములో వేసుకొన్న అంచనాకంటె మించలేదు. ఈ విషయములను గమనించి యీ కంపెనీవారి వ్యాపారనైపుణ్యమును గూర్చి మే మెంతయు ప్రశంసించుచున్నాము.

ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బెజవాడ

Andhra Provident Co., Ltd, Bezawada.

ఈ కంపెనీ 1929 సం॥ నందు రిజిస్టరుకాబడి దినదినాభివృద్ధిగా పనిచేయుచున్నది. వార్షిక వత్సరమునుండియు యింతవరకును యీ కంపెనీ వారు భాగస్వాములకు సంవత్సరము 1కి 12% చొప్పున లాభములు పంచిపెట్టుచుండుట మిక్కిలి యెన్నదగినవిషయము. ప్రావిడెంటు యిన్నా రెన్ను ఆట్టుకొంద రిజిస్టరైన కంపెనీలలో అగ్ర స్థానము వహించి యెక్కువ వ్యాపకము గల్గి బాగుగా పనిచేయుచున్నది. ఇన్నూరెన్ను రిజిస్ట్రారువారు యీ కంపెనీనిగుఱించి యెసంగిన 1933, 34, 35 సం॥ల రిపోర్టులలోని అంశములు

కంపెనీయొక్క కృమాభివృద్ధిని, సక్రమ నిర్వహణమును విశదపరచుచున్నవి.

ఈ కంపెనీవారి జననభీమా అత్యుత్తమముగ పనిచేయుచున్న దనియు, వీరి వ్యాపారము ఆంధ్రదేశమునందేగాక నైజాం, మైసూరు, రాజ్యములందుగూడ విశేషవ్యాప్తియందున్నటులును తెలియుచున్నది. వీరు పత్రినిధులయందు జూపుచుండు ఆదరాభిమానములవల్లను, భీమాపద్ధతులలో గల సౌకర్యముల వలనను ఉన్నతస్థితికి రాగల్గుచున్నా రని తెలిసికొనుటకు సంతసించుచున్నాము.

మైసూరునకు సంపత్తు !

మైసూరునకు కీర్తి !!

మైసూరు ఇన్నూరెన్ను కంపెనీ, లిమిటెడ్

(ఆదర్శ సంస్థాన జీవిత భీమా సంస్థ.)

వైద్యపరీక్ష యందు, వైద్యపరీక్ష లేని శాస్త్రీయమైన గొప్పవగు భీమాపద్ధతులు.

జనులకు ప్రియమైన విశేషత్వము యీ కంపెనీ దే.

అందువల్లనే

ఈకంపెనీకి భారత భీమాలోకములో శ్రేష్ఠమైన స్థానము దొరికినది. సేవ సరిగా చూచుకొనుట, మిత్రుల మొదలైనవి ఈకంపెనీప్రధానోద్దేశములు.

మాకంపెనీయందు నెలకు రు 200/-సంపాదించు ఏజంట్లు ఉన్నారు. ఇది ఆశ్చర్యము కాదు, చమత్కారము కాదు, అన్యాయ మేమియు లేదు. నీవు ఏలఇప్పుడే ఈరీతియైన సేవా సంపాదనలను పొందరాదు?

ఏజంట్లకు బహుమానము లిచ్చుపర్వాలు, వంశపారంపర్యా ధారాళమైన కమీషను ఇచ్చుపద్ధతులు యిందు గలవు. స్త్రీలు ఏజంట్లు కావచ్చును. ఇది సర్కారుజీవితభీమాసంస్థకాదు. ఇది సర్వజన సంస్థ.

పూర్తి వివరములకు:—

కంఠీరవ అండ్ కో,
మేనేజింగు ఏజంట్లు.

The Mysore Insurance Co. Ltd.,
SRI NARASIMHA RAJAROW,
Bangalore City.

భారత ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, లాహోరు

స్థాపితము - 1896 సం॥

చెల్లించినమూలధనము	రూ 2,43,520
జీవితభీమానిధి	రూ 171,21,588
యిన్వెస్టు మెంట్ రిజర్వుఫండ్	రూ 34,00,472
పెట్టుబట్టి యీదిగువవిధముగ గలవు.				
పట్టాదార్లకు ఆస్థులు	రూ 11,32,652
కంపెనీలకు ఆస్థులు	రూ 39,76,812
సర్కారు మొదలగు హామీపత్రములు	రూ 39,59,713
పారిశ్రామిక సంస్థల తనభావత్రములు	రూ 18,98,000
పారిశ్రామిక సంస్థలలో షేర్లు	రూ 70,15,125
నివేశనపు ఇండ్ల అస్తి	రూ 33,39,088
చిల్లర అస్తులు	రూ 20,54,725

వివరములకు దయచేసి యీదిగువవారికి వ్రాయుడు.

The Branch Manager :

Bharath Insurance Co., Ltd,

Bharath Building,

Mount Road, MADRAS.

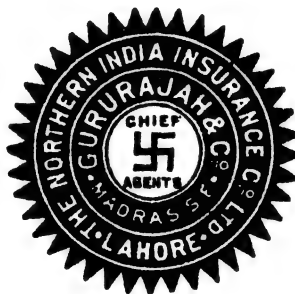
(Bharath Insurance

నార్తరక్ ఇండియా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, లాహోరు

Our "All in one policy"

అదనపు చార్జీ యేమియు లేకుండ
గతే మీకు యితరకంపెనీల స్టాండ్ల
కంట్రాక్టుకంటే ద్వీగుణిత ఫలములు
సమకూర్చును.

కాశ్యకముగా అశక్తులగుచో పీమి
యను చెల్లింపనక్కరలేదు.



మా "సర్వసంయుక్త" భీమావలన

సహజమైన మరణము రూ 5,000

ఏదైనా అకస్మికమరణము ,, 10,000

కొన్ని అకస్మికమరణములు,, 15,000

ఇక న్యాయ చేయించుకొనువారి కిది
గొప్ప యవకాశము.

పోషకులు:— హీచ్ హై నెస్ ది రాజా బహదూర్ ఆఫ్ మాంది.

కల్నర్ సి. ఆర్. బక్షీ, ఐ. యం. యస్. (రిటైర్డ్) అధ్యక్షులు.

ఏజెంట్లకు మంచి కమిషన్ యివ్వబడును.

స్త్రీలును భీమా చేయవచ్చును.

వివరములకు :— గురు రాజా అంధు కో.,

(మదరాసు రాజధాని, భారతసంస్థానములకు చీఫ్ ఏజెంట్లు).

తిరువల్లికి.

మదరాసు.

యునైటెడ్ యిండియా లైఫ్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్

మదరాసు—స్థాపితము 1906.

అనుబంధ సున్న వట్టాలు

రూ 2½ కోట్లు మించెను

మొత్తపు ఆస్తి

రూ 60 లక్షలు ,,

సాలీనా ఆదాయము

రూ 14 లక్షలు ,,

—* కంపెనీలో ఎన్నదగిన కొన్ని ముఖ్యవిషయములు *—

కంపెనీ ఆస్తి భద్రముగ పెట్టుబడి చేయబడెను. హక్కులను పరిష్కరించుటలో చూపబడు త్వరితము, న్యాయము, క్లుప్తముగ చేయబడు ఖర్చులు, తృప్తికరమగు బోనస్సులతో కూడ భరింపదగిన ప్రీమియములేట్లు, కంపెనీ వ్యవహారములలో కట్టాదారులయెడ చూపబడు త్వరితము, ఆదరణ.

వివరములకు:— వి. యల్. శాస్త్రి, బి. ఏ.,

or టేనేజరు, ఆంధ్ర బ్యాంకింగ్, చెన్నై.

M. K. SRINIVASAN,

Managing Director,

United India Assurance Buildings

Sambhudos Street, MADRAS.

ఏషియన్ అసూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, బొంబాయి.

(1910 సం॥లో స్థాపింపబడినది)

1935 రజతోత్సవ సంవత్సరము

అధ్యక్షులు: సుప్రసిద్ధ జాతీయ నాయకులు, అధిక భీమా శాస్త్రవేత్తలు నగు

జమ్నా దాస్ యం. మెహతాగారు, బార్ -అట్ -లా

సంవత్సరము.	కొత్త వ్యాపారము.	సంవత్సరమురాబడి.	లైఫ్ పండు.
1933	45,45,000	10,07,000	28,70,000
1934	61,85,000	14,75,000	32,00,000

ముఖ్యమైన సదుపాయములు, స్వల్పప్రీమియములు, పాలసీపరతులు అతిసులభము.

వివరములకు:—

నందమూరు వెంకటచలపతిరావుగారు.

బ్రాంచి టేనేజరు,

(Asian Assurance)

ఆంధ్ర బ్యాంకింగ్, గుంటూరు.

ది వెస్ట్రన్ యిండియా లైఫ్ యిన్సూరెన్సుకంపెనీ, లిమిటెడ్, సతారా.

The Western India Life Insurance Company Ltd., Satara City.

ఈ కంపెనీ సూక్ష్మములో భీమామోక్షము నిచ్చు ఆదర్శక భీమాసంస్థ. 1913 వ సం॥ రమున సతారానగరములో మంచి పలుకుబడి గల డైరెక్టర్ల సంఘముతో స్థాపింపబడెను. పట్ట కొంచెమైనను కూత ఘనమనునట్లు కంపెనీ చూపులకు చిన్నదిగ నున్నను సమకూర్చు భీమా వ్యాపారనాణ్యములో హిందూదేశములో పని చేయుచున్న కొన్ని పెద్ద భీమాకంపెనీలకంటె మించివున్నది. ఈ కంపెనీ హెడ్ క్వార్టర్స్ నునకు మేముకసారి స్వయముగా పోవుటకూడ తటస్థించినది. వీరు ఏజంట్లకు ప్రత్యేకముగా ఏర్పాటు చేసివున్న విశ్రాంతి గృహములో ఈ కంపెనీ వారు మా కొనంగిన ఆతిథ్యమును మే మెన్నిటికిని మరుసజాలము. ఈ కంపెనీవారి ఆస్తి అప్పులను గూర్చియు 1934 సం॥ రములో వీరు చేసిన వ్యాపారమును గూర్చి కొన్ని విషయములను, యీ దిగువ పొందుపరచుచున్నాము. 1934 సం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంతమగు సంవత్సరములో రు 40,52,415-8-0 భీమా మొత్తమునకు 3,616 భీమాపట్టాలను జారీ చేసివుండిరి. ప్రపంచమంతటను ఆవరించివున్న ఆర్థిక మాంద్య పుస్థితిలో సంతృప్తికరమైన అభివృద్ధిని కనుపరచి కంపెనీయొక్క జీవితభీమానిధికి రు8,67,166-10-0 లు చేర్చియుండిరి. ఇప్పటికి మొత్తము జీవిత భీమానిధి రు 50,99,440-0-0 లు యేర్పడెను. సంవత్సరాంతమున కంపెనీయొక్క పెట్టుబట్టు విలువలు కట్టిచూడగా గతసాలుకంటె యీ సంవత్సరములో రు 10,67,532-0-0 లు అదనపు లాభము కనుబడెను. గవర్నమెంటు ఆఫ్

యిండియా రూపాయి అప్పుపత్రములు మార్పిడి మూలముగావచ్చిన రు 1,803-8-0లు లాభమును యిన్వెస్టుమెంటు రిజర్వ్ ఫండు (Investment Reserve Fund) కు చేర్చియుండిరి. ఇప్పుడు ఆఫండు మొత్తము రు 2,65,320-0-0 లు వున్నది. హిందూదేశములో పనిచేయుచున్న కొన్ని పెద్ద కంపెనీలవలె యీ కంపెనీని స్థాపించిన డైరెక్టర్లు వారి షేర్లపై నూటికి నూర్లు లాభమును పంచుకొనుట లేదు.

వీరికంపెనీవారు సంపాదించు వ్యాపారమునకు తగినట్లుగ ఖర్చులు చాలా మితముగ నున్నవి. సంవత్సరాంతమునకు కంపెనీయొక్క మొత్తపు ఆస్తి అంతయు రు 61,69,170-0-0 లు విలువ గలిగియుండెను. ఈ ఆస్తి అంతయు భద్రమైన పెట్టుబళ్ళలో నిలువచేయబడెను. వీరు వ్యాపారములో విస్తృతకంటె నాణ్యమునకు ఎక్కువ విలువ నిచ్చుచున్నారు. ఇట్లు అతి జాగరూకత గలిగి నైపుణ్యముతో భీమావ్యాపారము నడుపుచున్న భీమాకంపెనీలు భీమాలోకమున చాలా అరుదుగా నుండును. వీరు సూతనముగా ఆంధ్రదేశములో వీరి వ్యాపారమును అభివృద్ధి చేయుటకు ముఖ్యమైన పట్టణములందు ప్రతినిధులను ఏర్పాటుచేయుచున్నారు.

తమ జీవితములను భీమా చేయించదలచు కొనువా రందరును ఈ కంపెనీలో తమ జీవితములను భీమాచేయించుకొని వీరిచే నొసంగబడు ధారాళమైన భీమాలాభములను పొందెదరుగాక యని నమ్ముచున్నాము.

నార్తరన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, లాహోరు

(The Northern India Insurance Co., Ltd, Lahore.)

ఈ కంపెనీవారు క్వెట్టా భూకంపమువలన చనిపోయినవారి భీమాపట్టాదారుల మామూలు భీమా మొత్తములకు రెట్టింపు మొత్తములను వారివారసులకు యిచ్చుటకు తీర్మానించి వున్నారు. అట్టి తీరుమానము నూతనముగ సంభవించిన భూకంపమువలన గలిగిన ఫలితములకు ప్రత్యేకముగ నేర్పాటుచేసిన తీర్మానము కాదు. ఈసమయమును కనిపెట్టి వీరికంపెనీ వ్యాపారమును అభివృద్ధి చేసుకొనుచున్నదే శ్యముతో యిట్టి తీర్మానము చేసివుండలేదు. ప్రమాదములవలన సంభవించిన మరణములకు రెట్టింపు మొత్తము నిచ్చు విషయము పట్టాపరతులలో ఈభూకంపము జరుగుటకు పూర్వమే నిర్ణయింపబడివున్నది. ఈకంపెనీవారు మామూలుగా పట్టాదారులకు ఒసంగు సౌకర్యములలో యిది చాల గొప్పసౌకర్యము. మామూలుప్రీమియములకు అదనపుచార్జి యేమియు తీసుకొనకయే ప్రమాదమువలన సంభవించిన మరణములకు రెట్టింపు భీమా మొత్తము నిచ్చు సౌకర్యము యీ కంపెనీలో తప్ప మరి యేయితర దేశీయ భీమాకంపెనీలలోను లేదు. ఈ విషయమున

నార్తరన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు ముందంజవేసియున్నారు. సిమ్లాలో నున్న దేశీయ విదేశీయభీమాకంపెనీవజ్రంట్లు అందరును క్వెట్టా భూకంపములో చనిపోయిన వీరిపట్టాదారుల భీమా మొత్తములకు రెట్టింపు మొత్తము నిచ్చు యీకంపెనీవారు కలుగజేసిన సౌకర్యమునుగూర్చి ఆక్షేపించియున్నారు. సిమ్లా భీమా ప్రతినిధులు చేసివున్న ఆక్షేపణలు చాలా అసమంజసముగా నున్నవి.

దీనినిబట్టి సదరు సిమ్లా వజ్రంట్లు నార్తరన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారి భీమా పట్టాపరతులను పూర్తిగా గమనించినట్లు తోచదు. భూకంపము ప్రమాదమా, ప్రమాదము కానిదా అనే విషయము వివాదాంశము. ఏది ఎట్లున్నను ఈ కంపెనీవారు ప్రమాదములవలన సంభవించు మరణములకు రెట్టింపుధనము నిచ్చుటకు ఏర్పాటుచేయుటమూలముగా పట్టాదారులకు చేయు సౌకర్యమునుగూర్చి ఈ కంపెనీవారిని గురించి ఎంతయు ప్రశంసించవలసివున్నది.

నిశ్చింత - మహానందము.



భార్య: విస్తరిదగ్గిల కూర్చుండి భోజనముమీద మన స్పృహకొని నిశ్చింతతో భోజనము చేయుట చూచు భాగ్యము ఎన్నాళ్ళకు కలిగినది ?

భర్త : ప్రియమైన బాయా! నేడు మహా సుదినము. మన ఉభయులకును మహానందము కలుగ జేయు శార్యము నొక్కదానిని చేసితిని. ఇక మనస్సుకు చింత లేదు. మన “లీల” వివాహమునకును, అబ్బాయి “రామం” చదువునకును చిక్కులుపడకుండ పైకము వచ్చులాగు వివాహ విద్యాభ్యాసములకు సంబంధించిన భీమాలు చేయించియుంటిని. ఇక మనము నిశ్చింతగా మహానందముతో కాలము గడుపవచ్చును.

ఈస్టు అండ్ వెస్టు యిన్సూరెన్సు కంపెనీ. లిమిటెడ్, బొంబాయి.

East and West Insurance Company,
Limited, Bombay.

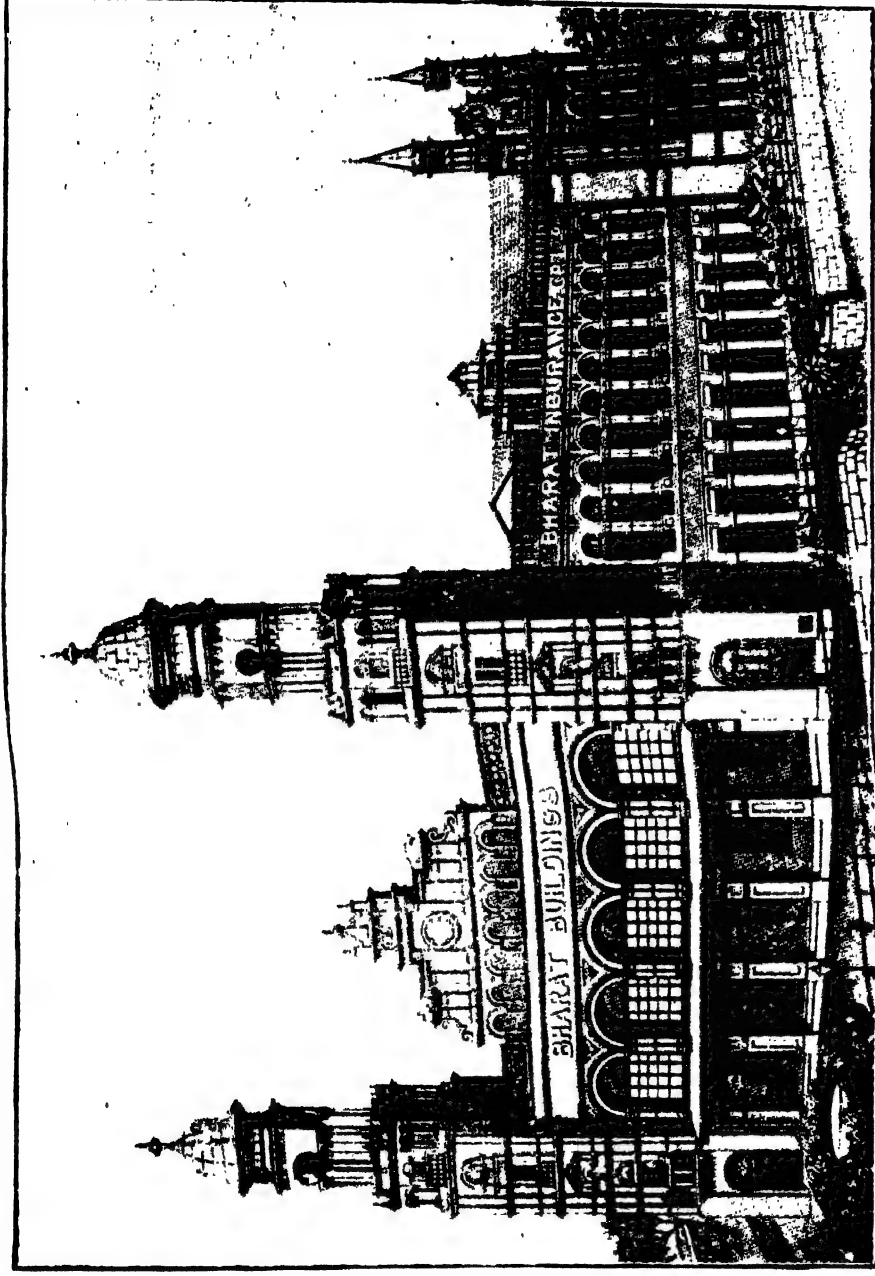
ఈదిగువ అంకెలనుబట్టి ఈ కంపెనీవారి వ్యాపార అభివృద్ధి పాతకులు సులభముగ గ్రహింపవచ్చును. సంవత్సరమునకు రు 1,49,841-5-0 సాలీనాప్రీమియం ఆదాయము వచ్చు రు 27,68,500-0-0 లకు 1,737 పట్టాలను జారీచేసి వుండిరి. ఈ సంవత్సరములో రీయిన్సూరెన్సు ప్రీమియంఖచ్చులు పోను, రు 4,14,591-10-0 లు ప్రీమియం ఆదాయము వచ్చివుండెను. ఈ మొత్తము గతసాలుకంటె యీ సంవత్సరము అదనముగా నుండెను. మొత్తము జీవితభీమా నిధి రు 8,39,722-10-1 వుండెను. మొత్తము కంపెనీ ఆస్తు లన్నియు సంవత్సరాంతమునకు రు 11,18,308-9-0 లు విలువ గలిగివుండెను. కంపెనీ ప్రారంభించినదిలగాయతు యిప్పటివరకు రు 5,26,050 లు ప్రైములను యిచ్చివుండిరి. ఆ మొత్తములో 178 రూపాయలు శాశ్వత అంగ వైకల్యమునకే. యీ సంవత్సరములో కంపెనీయొక్క పెట్టుబళ్లపై వచ్చిన వడ్డీ సంవత్సరము 18 నూటికి 5-26 చొ॥ గిట్టుబాటాయెను. సంవత్సర పరిపాలనా నివేదికలోని అంకెలను బట్టి చూచిన యీ కంపెనీవారి వ్యాపారము దిన

దినాభివృద్ధిగాంచుచున్నట్లు పాతకులకు విశదము కాగలదు.

ఈ కంపెనీ 1913 సం॥రం లో బొంబాయి నగరములో స్థాపింపబడెను. 1933 సం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీనాటికి కంపెనీయొక్క ఆస్తి అప్పుల విలువ మదింపులెఖ వేయబడెను. ఆ లెఖలో రు 1,00,309-0-0 అదనపు లాభము చూపబడెను. యీ విలువ మదింపులెఖ బహు కఠినమైన పద్ధతుల సనుసరించి తయారుచేయబడెను. అట్లు తయారుచేసిన తరువాత సదరు కంపెనీ పట్టాదార్లకు తమ పట్టాలపైన సంవత్సరము ఒక్కంటికి వెయ్యింటికి రు 15/- లు చొ॥బోనస్ పంచిపెట్టి యుండిరి.

ఆసేతు హిమాచల పర్యంతమునందు గల ముఖ్యపట్టణము లన్నిటియందును యీ కంపెనీ బ్రాంచి ఆఫీసులు గలవు. శ్రీయుత, జె. యస్. రెడ్డిగారు మదరాసురాజధాని కంఠటికిని బ్రాంచి సెక్రటరీగా నియమింపబడినప్పటినుండి యీ కంపెనీవ్యాపారము యీ రాజధానిలో మిక్కిలముగా పెరిగెను. ఈ కంపెనీ ఆచంద్రాగ్రము వర్ధిల్లి ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా కామధేనువై మెలయుగాక యని నమ్ముచున్నాము.

BHARAT INSURANCE COMPANY, LIMITED.



BHARAT BUILDING
MOUNT ROAD :: MADRAS.

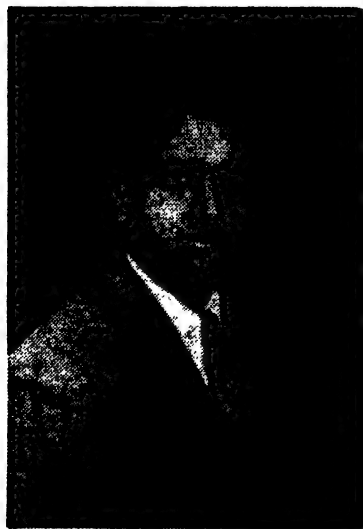
BHEEMA PATRICA.



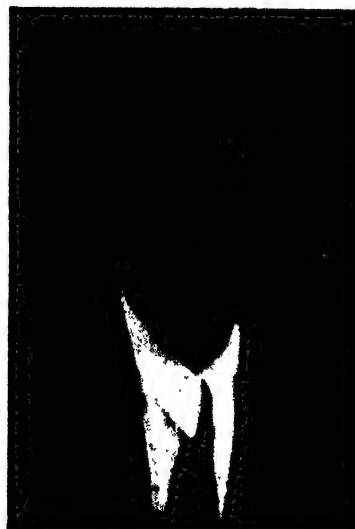
MR. N. C. KELKAR,
Chairman :
Common Wealth Assurance Co., Ltd.,
POONA.



MR. S. KANAKARAJU PANTULU,
Chief Organizer,
The First Two
Andhra Desa Indian Insurance Agents'
Conferences, 1932 & 1935.



MR. D. D. DESHPANDE, B.A., F.C.R.A., (Glas.).
Managing Agent :
Common Wealth Assurance Co., Ltd.,
POONA.



R. N. ABHYANKAR ESQ., B. A., LL. B.,
Founder & Managing Agent,
Common Wealth Assurance Co., Ltd.,
POONA.

కామన్ వెల్త్ అసూరెన్సు కంపెనీ - లిమిటెడ్, పూనా

The Commonwealth Assurance Company, Limited, Poona.

ఈ కంపెనీ 1928 సం॥ రం॥ లో పూనానగరమున దేశభక్తులును జాతీయవాదులునగు శ్రీయుత యన్. సి. కేల్ కార్ గారి అధ్యక్షత క్రింద స్థాపింపబడెను. మెస్సర్సు అభయంకర్ దేశ్ పాండ్యే అండ్ కంపెనీ వారు మేనేజింగు ఏజెంట్లుగ నున్నారు. ప్రారంభించిన మొదటి అయిదు సంవత్సరములలోను రు. 57,00,000 ల మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీ చేసివుండిరి. 1932 సం॥ ఏప్రిల్ మాసంతమున కంపెనీ ఆస్తి అప్పులు విలువ కట్టబడి సం॥ 18 వెయ్యికి పన్నెండు రూపాయలు చొప్పున యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలపై నను, సం॥ 18 వెయ్యికి పది రూపాయలు చొప్పున ఎండ్ మెంట్ భీమాపట్టాలపై నను బోనసులు పంచిపెట్టబడెను. యీ సంవత్సరము ఏప్రిల్ మాసంతముతో పూర్తి అయిన కాలమునకు కంపెనీ ఆస్తి అప్పు విలువను వేయుచున్నారు. గత పర్యాయము కంటె యీ పర్యాయము హెచ్చు బోనసులు యివ్వబడునని తలంపబడుచున్నది.

హిందూ దేశ భీమాచరిత్రలో యీ కంపెనీ యొక్క ఫలితములు మరి యే యితర కంపెనీ తోను సరిపోల్చు చూచుటకు వీలులేనంత అత్యద్భుతముగను అభివృద్ధికరముగను నుండెననుటకు ఈ కంపెనీ స్థాపించిన మొదటి మూడు సంవత్సరములలోనే పట్టాదారులకు హెచ్చురేటు బోనసులను పంచిపెట్టుటయే. ఈ కంపెనీ 1935 సం॥ ఏప్రిల్ మాసంతమునకు యిరువదినాలుగు లక్షల ముప్పదివేలకు (రు. 24,30,000 లు) భీమాపట్టాలను జారీచేసి వుండిరి. ఇట్టి కఠినపు దినములలో యింత పెద్ద మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీచేయుట యీ కంపెనీవారియొక్క పలుకుబడిని వీరు పట్టాదారుల కొసంగు ధారా శమైన భీమాసౌకర్యములను నెల్లడిచేయుచున్నది. ఈ కంపెనీవారియొక్క వ్యాపారము, పుత్త రోత్తర యితరకంటె అనేకరెట్లు అభివృద్ధిలో నుండునని మేము గట్టిగా చెప్పగలము. స్థలాంతరమందు కంపెనీయొక్క ప్రకటనగలదు, పాఠకులు గమనించెదరు గాక.

డెక్కన్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బెజవాడ.

The Deccan Assurance Co. Ltd., Bezawada.

ఈ కంపెనీ 1931 సంవత్సరములో స్థాపింపబడెను. పలుకుబడిగల మంచిపాలకవర్గముతో కూడుకొనియున్నది. శ్రీ మునగాల జమీందారుగారు దీనికి అధ్యక్షులు. గత సంవత్సరములో యీ కంపెనీయొక్క పట్టాదారులలో మరణ

సంఖ్య ప్రారంభములో వేసుకొనిన అంచనా కంటె మిక్కిలి తక్కువగా ఉండెను. ఇట్టి అనుకూలమైన కనిష్ట మరణసంఖ్య రేటుకు కారణము యీ కంపెనీవారు ప్రారంభములో భీమాదరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో డై రెక్టర్లును

మెడికలుబోర్డువారును వహించు కాతన్యమే. నూతన వ్యాపారమునకు తగినట్లు ఖర్చుల దామాయిషా లేటుకూడ చాల అనుకూలము గను తక్కువగను ఉండెను. కొత్త కంపెనీలలో, ప్రారంభించిన మొదటి అయిదు సంవత్సరములలోనే నూటికి ముప్పదిఆరు రూపాయలు చొప్పున ఖర్చులను ఖర్చుపెట్టుకంపెనీలు బహు అరుదుగా నుండును. ఈ సంవత్సరములో యీ

కంపెనీవారు పట్టాదారుల సాకర్యార్థము కాలవ్యాప్తి చేయబడిన భీమా (Extended Assurance) పద్ధతిని ఏర్పాటు చేసిఉన్నారు. ఇందులకు డెక్కన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవారి నెంతయు అభినందింప వలసి ఉన్నది.

ఈ కంపెనీయొక్క వ్యాపారము ఆచంద్రా ర్కము వర్ధిల్లుగాక.

ఇండియన్ మ్యూచుయల్ లైఫ్ అసోసియేషన్ లిమిటెడ్, మదరాసు

Indian Mutual Life Association, Limited, Madras.

1934 సం॥రం డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంత మగు సాంవత్సరిక పరిపాలనానివేదిక మా కార్యాలయము చేరినది. పరిపాలనా నివేదికకాలములో పదిలక్షల పదిహేడువేల అయిదువందల రూపాయలు (రూ 10,17,500 లు) మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీచేసివుండిరి. గత సాలుకంటె యీ సాలు నూటికి 25 పాళ్లు చొప్పున నూతన భీమావ్యాపారము అధికముగా పెరిగెను. ఇట్టి కఠినపు దినములలో ఈకంపెనీయొక్క వయస్సును బట్టి యీ సంవత్సరపు జీవిత వ్యాపారము చాల సంతృప్తికరముగ వున్నది. 1934 సంవత్సరాంతమునకు యీ కంపెనీయొక్క జీవిత భీమా నిధి మూడు లక్షల ఆరువేల తొమ్మిదివందల

డెబ్బదిఏడు రూపాయల పదమూడు అణాల తొమ్మిదిపైసలు. (రూ 3,06,977-13-9 లు) సమ కూర్పబడెను. ఖర్చుల దామాయిషా లేటు మొదట అంచనావేసిన లేటుకు లోబడియే యున్నది. ఈకంపెనీ యొక్క అంకణా జాబితా చూచిన కంపెనీ పరిపాలనావ్యవహారములు చాల సంతృప్తికరముగ నున్నవి. మదరాసు హైకోర్టు ప్రధాన న్యాయమూర్తి పదవినుండి విశ్రాంతి గైకొని ఉపకారవేతనమును బొందుచున్న శ్రీయుత వేపా రామేశం పంతులుగారు యీ కంపెనీ పరిపాలకవర్గములో డైరెక్టరుగ చేరి యున్నారు. ఇది కంపెనీ భావిభాగ్యోదయమునకు శుభసూచకము.

ఆంధ్రభూమియందు ప్రథమమున స్థాపింపబడినది.

ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్

ప్రధాన కార్యస్థానము : బెజవాడ
(స్థాపితము 1929)

మేనేజింగు డైరెక్టరు :

మహారాజశ్రీ దిట్టకవి నీరరాఘవయ్య పంతులుగారు

స్వల్ప ప్రీమియములు !

సవిన పద్ధతులు !

ప్రత్యేక సౌకర్యములు

- 1 ప్రీమియం ఫులులకు సమానమైన ప్రీమియము గేట్లు
- 2 రు 100 లు మొదలు రు 500 వరకు పట్టాలు జారీచేయబడును
- 3 వైద్యపరీక్ష లేని భీమాపద్ధతులు
- 4 క్లెయిములు గ్యారంటీ చేయబడినవి
- 5 పట్టాదారులకు ఋణము లియ్యబడును
- 6 జననభీమాలో నెలకు రూ 1 లేక 2 రూపాయలు ప్రీమియము చెల్లించిన, రు 500 లేక 1000 రూపాయలవరకు క్లెయిములు బొందవచ్చును. కనల పిల్లలు జనించిన రెండు క్లెయిము లొసగబడును.
- 7 ఉత్తర ప్రత్యుత్తరములు తెలుగున జరుపవచ్చును.
- 8 పట్టాదారులకు ఫలప్రదమును సహాయకరము నగు సేవయే ఆదర్శము

విజంట్లకు

ధారాశ్రమైన కమీషను యివ్వబడును

జననభీమా శిశుపోషణకు గొప్పసహాయకారి

పూర్తివివరములకు:— సూపరింటెండెంట్ ఆఫ్ ఏజన్సీస్,

ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్,

గాంధీ నగర్, బెజవాడ.

ది స్టార్ ఆఫ్ ఇండియా ఇండస్ట్రియల్ అండ్ జనరల్ అన్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్

8 శంబుడాన్ ఏఫి,

మదరాసు

1933 అభివృద్ధిదశ.

నూతన వ్యాపారము రూ 17 లక్షలు.

సంవత్సరాదాయము 2½ లక్షలు

చెల్లించిన క్లెయిములు 2½ లక్షలు.

“కంపెనీ నిర్వహణ చాకచక్యమునకు కంపెనీవారిని ప్రశంసింపక తప్పదు. ప్రస్తుతపు పాలిసీదారులు కంపెనీ పరిస్థితులకు గర్వించవలసిన అవకాశము కలదు.” అని ఆక్స్ ఫోర్డ్ కె. బి. మాధవగారు, M. A., F. R. A. S., A. I. A. (Lond.) ప్రశంసించియున్నారు.

ధారాశ్రమైన కమిషన్. వేతనములపై పలుకుబడిగల ఏజెంట్లు కావలెను.

పి. సుబ్రహ్మణ్యం,

యానిట్ ఆర్గనైజరు,
ఉత్తర ఆంధ్రజిల్లాలు, బెజవాడ.

టి. ఆర్. దేవరాజులుగారు,

యం. యస్. ఆర్. ఎ. గుప్తగారు,

మేనేజింగు ఏజెంట్లు.

యునైటెడ్ ఇండియా లైఫ్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మదరాసు

United India Life Assurance Co., Ltd. Madras.

ఇదిమేలురకపు కంపెనీలలో నొకటి, మదరాసులో స్థాపించబడిన కంపెనీలలో కెల్ల పెద్దది అని చెప్పవచ్చును. 1934 న ములో డెబ్బది తొమ్మిది లక్షల డెబ్బది యారువేల రూపాయల భీమా మొత్తమునకు 5477 భీమాపట్టాలను జారీ చేసియుండిరి.

కంపెనీయొక్క చరిత్రలో యీసంవత్సరము సమకూర్చిన నూతన వ్యాపార మొత్తము చాల గొప్పది. పరిపాలనానివేదిక సంవత్సరాంతమునకు బోనస్సులు సహా రు 2,95,87,284-5-9 ల భీమా మొత్తములనుమీలినందున. రు62,66,029-9-0 లు పాలసీపట్టాదార్లయొక్క ట్రస్టుఫండు ప్రత్యేకించియున్నారు. ఈ సంవత్సరపు కంపెనీ వ్యాపారపు అభివృద్ధి చూచిన సామాన్యప్రజలలో భీమాకంపెనీలయందు విశ్వాసమును హిందూ

దేశములో యీకంపెనీయొక్క ప్రజానురంజకత యును వెల్లడికాగలదు. బెజవాడయందు శ్రీయుత వి. యల్. శాస్త్రిగారి యాజమాన్యమున ఆంధ్ర ప్రాంచి ఆఫీసు నెలకొల్పినప్పటినుండియు ఆంధ్ర దేశములో వీరి వ్యాపారము యిదివరకుకంటె యిప్పుడు దినదినాభివృద్ధి గాంచుచుండెను. ఈ కంపెనీయొక్క విశేషవ్యాపారమును బట్టి వీరి పట్టాదార్ల కొనంగు సౌకర్యములను తేలికగ గ్రహింపవచ్చును. ఆంధ్రదేశములో యీకంపెనీవారి వ్యాపారాభివృద్ధికి మంచి శక్తిసామర్థ్యములుగల శ్రీయుత వి. యల్. శాస్త్రిగారే ముఖ్యకారకులు. ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీవారి ఉద్యమమునకు భగవంతుడు మిగుల తోడ్పడుగాక.

యంపైర్ ఆఫ్ ఇండియా లైఫ్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్

బొంబాయి

Empire of India Life Assurance Co., Ltd., Bombay

తక్కువ ప్రీమియమురేట్లు. భీమా చేయించుకొను వారికి మిక్కిలి లాభకరమగు భద్రమైన భీమాసంస్థ. హిందూదేశములో పనిచేయుచున్న పెద్ద కంపెనీలలో తక్కువ ప్రీమియమురేట్లుగల కంపెనీ యిది యొక్కటియే. ఇక యితర కంపెనీలలో చెల్లించు ప్రీమియమునకు వచ్చు భీమా మొత్తముకంటె యీ కంపెనీలో యెక్కువ

మొత్తమునకు భీమా చేయించుకొనవచ్చును. ఖర్చుల దామాయిషా రేటు చాలా తక్కువ. సంపాదించువ్యాపారము కోట్లమీద నుండును. మదరాసు రాజధాని అంతటికిని ప్రాంచి శక్రటరీగా శ్రీయుత యం. కె. రంగస్వామి అయ్యంగారిని ఏర్పాటు చేసినప్పటినుండి యీ కంపెనీ వ్యాపారము దినదినాభివృద్ధి గాంచుచుండెను.

లక్ష్మీ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, లాహోరు

The Lakshmi Insurance Co., Ltd., LAHORE.

ఈ కంపెనీ స్థాపించబడి 11 సంవత్సరములమాత్రమే అయినప్పటికిని దీని అభివృద్ధికి మేరలేదు. సాదరణము పారినట్లు పారుచున్నది. స్థలాంతరమందు ప్రకటించిన యీ కంపెనీ యొక్క Advertisement చూచిన యీ కంపెనీ భావి భాగ్యోదయముచెప్పకయే చెప్పచున్నది. వీరు హిందూదేశములో పనిచేయుచున్న ఏ ఇతర కంపెనీలును ఇంతస్వల్పకాలములో ఇట్టి అద్భుతమైన అభివృద్ధిని చూపియుండలేదు. ఆంధ్రదేశములో రాజమండ్రియందు శ్రీయిత మారెన్న నరనన్నగారిని బెజవాడయందు నూతనముగా పలుకుబడిగలిగిన మఱియొక ఏజన్సీని ఏర్పాటు చేసి ఆంధ్రదేశములో విరివిగా వ్యాపింపజేయు

టకు (organisation) మూలముగా సక్రమపద్ధతులతో ఏజన్సీలను ఏర్పాటు జేయుచున్నారు. వీరు విరివిగా వ్యాపారమును సంపాదించి ఖర్చులను మితముగా జేయుచున్నారు. జీవితభీమానిధిని చాలా అభివృద్ధిజేసినారు. వీరి (Prospectus) పుస్తకములోని భీమావరతులు సంకుచితాభిప్రాయములతో నిండియుండక సామాన్య లండరికిని అర్థమగునట్లు తేటతెల్లముగ నున్నవి. ఇట్టి (Prospectus) పుస్తకములు కంపెనీవారిచే అరుదుగ ప్రకటింపబడును. ఈ కంపెనీ నిజముగా లక్ష్మీయే! కావున యీ కంపెనీవారికి భీమావ్యాపారమున ఏమి కొదవ యుండును?

ఇండోయూనియన్ అప్యూరెన్సుకంపెనీ లిమిటెడ్, మదరాసు

Indo - Union Assurance Co., Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ మద్రాసు నగరమున 1933 సంవత్సరములో పలుకుబడిగల వర్తక ప్రముఖులచే స్థాపించబడెను. పాలసీ హోల్డర్ల సౌకర్యార్థము యెగుడు దిగుడు(ascending and descending) premium tables ను (పట్టిలను) ఏర్పాటు జేయుచున్నారు. వీరు పట్టాదారులకు ఒసంగు భీమా వరతులలో automatic non-forfeiture privilege గమనించవలసిన ముఖ్యవిషయము. పట్టాపై surrender value ప్రీమియమునకు అడ్డంబు చేయుట మూలముగ ను నగదుగ అప్పు తీసికొనుట మూలముగ ను పూర్తిగ అయిపోయి పట్టా కంపెనీవారికి చెంది పోయిన తరువాతకూడ ఆరుమాసములలో ప్రీమి

యములు చెల్లించకుండ పట్టాదారుడు చని పోయినప్పటికిని పూర్తి భీమామొత్తమును యిచ్చివేయుదురు. ఇది పట్టాదారులకు చేసిన గొప్ప సౌకర్యము. వీరు చేయు వ్యాపారమునకు ఖర్చు మితముగనే యున్నది. ఈ సంవత్సరము నూతన భీమావ్యాపారము గతసాలు వ్యాపారముతో సమానముగ నున్నప్పటికిని పట్టాల సంఖ్యమాత్రము కొంచెము పెరిగెను. దీనినిబట్టి యీ కంపెనీవారు ప్రజాసామాన్యములో ఎక్కువగ భీమావ్యాపార ప్రచారము చేయుచున్నట్లు విశదము కాగలదు. ఈ కంపెనీ చిరకాలము వర్ధిలుగాకయని కోరుచున్నాము.

స్వ దేశీ భీమాను పో త్సాహిం పోడు

డెక్కన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్

నందు మీ భవిష్యత్తును నేడే భీమాచేయుడు.

స్వల్ప ప్రీమియములు !

నవీన పద్ధతులు !

ప్రత్యేక సౌకర్యములు.

1. శ్రీపురుషులకు సమానమైన ప్రీమియమురేట్లు.
2. రు 250, రు 500, రు 750 లకు కూడ పట్టాలు జారీ చేయబడును.
3. వైద్యపరీక్ష లేని ప్రత్యేక ఎండోమెంటు పద్ధతులు.
4. ఆటోమాటిక్ వాన్ ఫర్ ఫీచరు.
5. గృహనిర్మాణమునకై పట్టాదారులకు ఋణము లియ్యబడును.
6. అంగ వైకల్యనష్టపరిహారము.
7. వ్యాధిగ్రస్తులైన పట్టాదారులకు వైద్యసహాయ సౌకర్యములు.
8. ఆకస్మికమరణములకు రెట్టింపు భీమామొత్తం.

ఏజెంట్లకు ధారాళమైన కమిషను రేట్లు.

ఉత్తరప్రత్యుత్తరములు ఆంధ్రమునకూడ జరుపబడును.

వివరములకు :

డెక్కన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ.

హెడ్క్వార్టర్సు :

బెజవాడ.

చీఫ్ ఏజెంట్లు :

బొంబాయి, కలకత్తా, హైదరాబాదు (డెక్కన్).

కామన్ వెల్త్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్.

హెడ్డుఆఫీసు : పూనా సిటీ

Common Wealth Assurance Company,
Limited.

అధ్యక్షులు : మ. రా. రా. శ్రీ. ఎన్. సి. కేల్కరుగారు

జరిగిన 6 సంవత్సరములలో కంపెనీయొక్క భీమావ్యాపారపు అభివృద్ధి.

సంవత్సరము	భీమావ్యాపారము	జీవితభీమానిధి
1930	రు 7,04,250	రు 440
1931	9,12,375	11,500
1932	10,53,750	62,400
1933	12,35,250	1,24,000
1934	18,27,250	2,29,340
1935	24,30,000	ఈసంఖ్య 1935 అక్టోబరు నెలలో తేలును.

1932 ఏప్రిలు ఆఖరుకు జరిగిన మొదటి మదింపు (Valuation) లోనే పట్టా దారులకు బోనసును పేరుహోల్డర్లకు డివిడెండును ఆరంభించినదాదిగా పంచితబట్ట బడెను. మొదటి మూడుసంవత్సరములకు యీ విధముగా లాభము యింతవరకు ఏ కంపెనీయును యివ్వగలిగి యుండలేదు.

ఏప్రిలు 1935 ఆఖరుకు రెండవమదింపు (Valuation) జరిగినది. దానియందు యింకను హెచ్చుబోనసు రానున్నది.

భీమా విషయమైగాని ఏజెన్సీవివరములుగాని తెలియగోరువారు యీ క్రింది విలాసముల నే దానికై న వ్రాయుడు.

మ. రా. రా. శ్రీ.

ఆర్. జి. రత్నగారు

ఛీఫ్ ఎజెంటు

సీడెడ్ డిస్ట్రిక్టు

బళ్ళారి.

The Provincial Organiser
5/22 Broadway,
Madras.

మ. రా. రా. శ్రీ.

సి.వి. గోపాలరావుగారు

ఛీఫ్ ఎజెంటు

ఆంధ్రజిల్లాలు,

బకింగుహముపేట : బెజవాడ.

BHEEMA PATRICA.



MR. JAMNADAS MEHTA,
Chairman:
ASIAN ASSURANCE COMPANY, LIMITED,
BOMBAY.



MR. G. S. MARATHEY, M. A., (BOM.), A. I. A., (LOND.),
Actuary.

**President of The Second Andhra Desa Indian Insurance
Agents' Conference, Bezwada, 17 - 8 - 1935.**

The Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference

Bezwada, 17th August 1935.

SPEECH OF THE PRESIDENT, G. S. MARATHEY Esq., M. A., A. I. A. (Lond.) Actuary, Poona.

Mr. Chairman, Reception Committee,
Ladies and Gentlemen,

It is with a sense of very great pleasure that I stand here before you as one who is expected to help and guide you in your deliberations. Though my task is somewhat difficult because of the ignorance of the language of this Country, I have undertaken to do it because I expect full sympathy and co-operation from all of you as indicated by the fact that you have requested a person like me residing at a distance to come and co-operate with you in a National purpose. It is certainly a national purpose for which we have gathered, though the Conference is limited to a certain area and it is in this belief that I have accepted your invitation. I have to thank the Reception Committee most heartily for giving me the opportunity of performing this national service and also for the kind sentiments underlying the invitation. I shall not say whether I am fit or unfit for the task; I shall only say that I shall do my best and assuming that all of you also will do your best towards making this Conference effective and harmonious, I am sure that those who are guiding the destinies of the Indian Nation in general and Andhra Desh in particular, will bless this undertaking and make all of us more capable of National service hereafter.

This is an Agents' Conference and I must first of all apologise for what may appear as a presumption, presiding at it, though I am not myself an agent. I must in the first place make it clear that I do not think that the work of an agent is not in any way less respectable than that of an actuary. To prove this I have only to mention that I had myself been in the list of agents of an Indian Life Office and I had secured a case for that Company after qualifying myself as an Actuary but before commencing practice as a consulting Actuary. I gave up that agency when I started practice as an Actuary, but this was because it was incompatible with my relations with other Companies and not because I thought it in any way a position beneath me.

Secondly, I have such knowledge of the work of Insurance Agents because on account of my connection with a very large number of Insurance Companies, I have had to hear about them and their work from various Managers of such Companies, many of whom had been agents themselves. It is true that my profession does not directly require me to come into contact with agents as such but indirectly, I have come into contact with many agents who approach me for throwing some light on aspects of Insurance business which could be better explained by me.

Thirdly, as apart from my professional duties, I have been giving very great consideration to the progress of the cause of insurance in general, and in order to remedy some of the defects coming in the way of its progress, I have started, about four years ago, an Insurance Association in Poona and a vernacular magazine devoted solely to Insurance. Through these means I have occasion to know the thoughts and feelings of various agents.

For the above reasons I am looking upon this opportunity with a certain degree of satisfaction, because by my presence here not only shall I be able to help you, but you also, all of you, shall be able to help me in the work which is dear to my heart. I am quite sure that from this important city which is celebrated for physical culture through Gymkhanas, for intellectual culture through educational institutions and libraries, for artistic culture through museums and places of historical interest, for religious sanctity on account of various shrines rendered holy by the worship of saints and sages from ancient times, I shall be able not only to take away some definite knowledge of men and their work but also great inspiration which is necessary for fulfilling, with utmost efficiency the task which has been allotted to one of those who were sent to birth as citizens of the Indian Nation.

Before we commence our business as Insurance Agents, we must, like workers in all other fields, bring to our mind and meditate upon the sacred nature of our work. First of all the cause of Insurance is the cause of humanity. In whatever work we do we cannot remain isolated and must not forget that our duties must be international as well as national. We must, therefore, remember that our Gurus in this profession are foreign

Insurance Companies whose example we have followed and from whom we shall have to continue to receive instruction even in future, though we no longer require their help as school masters. Next we come to our citizenship of the Indian Nation. We must pay our homage to those earnest and enthusiastic Indians who have helped to bring the present Indian Companies to get the position which they have achieved. Among such great men we must include not only enterprising promoters and managers of Insurance Companies, but also great field workers who, in spite of the great unpopularity of Insurance, successfully achieved the work of securing business for Insurance Companies in their own brilliant or humble ways. I now come to those lovers of Insurance in the province of Andhra who are enthusiastic in their devotion to the cause of Insurance, one example of which devotion is the holding of this Conference. I hope you will excuse me in not making any mention of individuals except that of our well known friend Mr. S. Kanakaraju Pantulu. Even in his case, I do not wish to spend any time in personal compliments because I am sure such compliments cannot make him dearer to you, than he has already become by his self-sacrificing spirit and work.

It is not necessary to hide the fact that most of us are looking at our profession as a means of livelihood and earning money, and not in a spirit of philanthropy. However much may we talk about the sacred nature of the business of Insurance, in our daily practice, we do not behave as saints scrupulously adhering to honesty and philanthropy. We do not desist from telling some plausible lies not exactly amounting to fraud or dishonesty and if we can derive any advantage by letting another man remain in ignorance about some flaws or weak points

we prefer to let him remain like that, rather than risk the loss of business. Practical morality is different from high spirituality, and I do not expect any one, even myself, to be much above the average. This should not prevent us, however, from placing before us always the high ideal of social service which is a very important aspect of our business and in which no other business stands comparison with our's. If there is any profession which combines self interest with social service, and gives the greatest opportunity for the spiritual evolution of the soul, while doing our ordinary duties as bread-winners, it is the profession of Insurance. A person who follows this profession, particularly the profession of an agent, gets very valuable opportunities not only of observing human psychology, but of doing a good turn every now and then by words of encouragement, solace, aspiration, thrift, fellow feeling and patriotism. An agent can, if he desires to be one, be an angel who would be welcome in every household, but there is also the chance, not relatively small, that he may be a nuisance or a messenger of evil. The attitude of the agent towards his work makes all the difference. If he is cheerful, patient, sincerely desirous of service, and honestly sympathetic, he may not only help others, but greatly help himself. He cannot however, be all these, if he does not believe in a high ideal, the ideal of increasing the value as a means of social service. Though Man has advanced greatly from a savage state, still there remains a very long journey to travel, and the ills and evils befalling any individual are largely due to his drawbacks. The advancement is towards a feeling of universal brotherhood. Society at present is far more careful about the feelings and sentiments of its components than it was when it was in a savage condition, and the more any

particular Society shows among its members the qualities of gentleness, co-operation, amicability, etc. the more it is said to be cultured. Hence, one who wants to do real social service must always be watchful for spreading harmony and good will among his fellow members. This precept however, is not so easy to observe, as it is to be laid down, and constant self examination is necessary to see that one is on the right path; otherwise the good intentions of a person may, if not accompanied by discretion have exactly the opposite effect.

It may safely be assumed that humanity has made a very great and rapid advance mostly in the direction of material welfare by the development of intelligence, during the last few centuries. This advance has been effected by various discoveries and inventions most of which are in the domain of physical science. Many of such inventions have been of a revolutionary nature. There is an invention outside the domain of physical science which may also be called revolutionary and it is the invention of Insurance. Of course it is not entirely a new thing and rudimentary ideas about it may be traced so long ago as at the time of the Law-giver, Manu, but the modern form is so extraordinary, that it can be certainly called an invention. It may be that, because I am almost a fanatic in my belief in the sacredness of Insurance, that I am feeling so much importance of this invention, but I do not help thinking that Insurance is as great a force in the development of wealth and prosperity as electricity has been in the development of mechanical sciences; nay, it is a force even greater. For, Insurance has now become more vital to the existence of an individual as a responsible member of the society, than electricity can be, and it does not require any highly technical knowledge

such as electricity requires, to make its benefits available to every living person.

Looking from a worldly point of view, Insurance is somewhat like shop-keeping. Those who carry on the business take some money from others, sell them something, make profit and carry on their livelihood as other shopkeepers or merchants do. The goods that they sell is protection against the misfortune of early death. This is not generally clear to people, even to those who are making money by selling these goods. If a person insures for 2000 and after two years proposes to the company that his Insurance should be reduced to 1000 while the premium for the additional 1000 which he has already paid for the last two years should be utilised for the next two years' premiums, the Manager of the company says no, but he really does not understand why he should say no. He is not able to explain that for two years the man has enjoyed cover against the risk of early death and, in the earlier years of a policy this cover is very costly. The Manager simply says that it is against the rules, and when some policy holder persists he refers him to the Actuary. This shows the necessity of more intelligent knowledge of Insurance among the profession in general. Theoretically therefore, Insurance like Banking, which deals in the goods called credit, is a kind of shop-keeping, and like all other kinds of such business it requires similar machinery, the most important of which is salesmen.

The present Conference is a Conference of salesmen when the Insurance business is considered as a branch of commerce. The salesmen are as necessary for commerce as veins and arteries are for carrying on the

functions of a living body and it is absolutely necessary for the efficient functioning of the body that the work of these veins and arteries should be harmoniously co-ordinated with the work of the other functioning organs of the body. They (Agents) must be acknowledged as members of a family and their well-being must be looked after with the same scrupulous care as the well being of the Insurance Companies which they represent. Insurance Companies however, are apt to consider agents as an unavoidable nuisance. The Managers do not show much sympathy with them, except so far as they find it absolutely necessary for bringing in business; neither do they think of showing any personal interest in the individuality of agents with a view to making them more capable and enthusiastic. The agents are treated some what like wage-earners. So long as they are serving the purpose of the Company, they are kept, otherwise they are removed, to be replaced by others who show greater promise. When a Company is progressing, the progress is due partly to its improved financial condition but also partly due to its increasing reputation, and the agents do a great deal towards building up that reputation. They do not get however, any advantage of the increased prosperity of the Company, if they cease to be agents. This hardly seems reasonable. No way has yet been found of acknowledging and providing for these claims except so far as it can be said to be included in payment of renewal commission. I have an idea that a portion of the surplus at every Valuation of a Company should be set apart for being distributed among all past and present agents of the Company. This idea however, shall have to be properly developed before it can be introduced in the constitution of Insurance Companies.

It is this want of sympathy as well as the difficulties experienced now-a-days by Insurance Companies, (Life Offices in particular) that has given rise to another idea in my mind. The promoters of a new Insurance Company had been to see me recently and we had been talking of the competition which is becoming keener and keener and tending to become unhealthy. This is a competition not only as between Life Offices but also as between agents of the same Life Office. I suggested to them that a new experiment should be tried of the workers in making the Company, consisting of agents and field staff, one great family. With this object I suggested to them that a certain part of the money spent for organisation, (a considerable part of which is wasted in many cases by new Companies owing to the incapacity of the Managers) should be utilised towards training young men for Office work as well as for the business of canvassing. For the first two or three months they should be kept as unpaid candidates while they are being given some elementary knowledge, and thereafter they should be regularly paid. Out of the number of such paid candidates, some should be selected at the end of a year for permanent service. Such a permanent servant should be given a certain minimum amount as salary and the additional remuneration should depend upon his work. It should be made compulsory for every member of the field staff to work in the office for a few months in the year (by the word office being meant the head and the branch offices.) Departments of work which, at present are not undertaken or not being seriously developed, should be active. Such departments should be, inspection of branches and agencies, welfare work including some medical and other help during sickness (I add, with caution, also unemployment), among the

company's policy holders, local advertising in various ways, investigation of and helping to settle claims, instruction or training of staff etc. When it is found that a servant is temporarily unable to work in one department, he should be transferred to some other department, but he should not be removed from service, unless he is found absolutely useless or guilty of misconduct. The training to be given should be personal and direct in the first year or two, but it should continue to a greater or less extent during the whole term of service. Special recognition should be given to those who pass the examinations of well known institutions, like the Chartered Insurance Institute, and the Institute of Actuaries. There should be a provision for pension and gratuity. The company itself should hold its own examinations and competitions. In this way the Company would not only form the family but also it will be of great help to the public at large.

I have referred above to the attitude which Companies should have towards the agents, but the more important thing for our consideration is the attitude which the agents should have towards the company. The agents are always dissatisfied with what the Companies are doing for them, but they are not aware of their own lack of sense of duty. Duty demands hard work, good knowledge of the business which they are doing, promptness and despatch in the work of the company and last but most important, honesty and fair dealing. I know it is very hard for one side to be honest and fair when the other side is unsympathetic, deceitful and miserly. The Company is very often unwilling to recognise good work, dilatory in its dealings, and waiting to pick faults. But one must do his own duty honourably and conscientiously, always remembering that no good work is ever lost.

This brings me to the qualifications of an agent. I do not wish to dilate much on this point but it is necessary to refer to these briefly, in order to know for ourselves what are the difficulties in our progress. In the first place an agent must have knowledge and information; without these he shall have to resort to ambiguous or deceitful words and will spoil his own case. The knowledge has to be of two kinds, general and professional. In the latter he has to be as exact and thorough as possible. In the former he must know sufficiently as much as to make a good impression within his field of work. Secondly, he must have understanding. He must be able to understand the psychology, or the working of the mind, of those whom he meets. This is necessary for deciding what and how much he should say. Some people talk too much, while others talk too little. Both of these methods may be successful according to the temperament of the speaker and of the person to whom he speaks, but the most important thing is, to be most effective. One must know, what may be called, the vulnerable point, that is the point which most appeals to the hearer. This can be found by previous knowledge or by some leading questions. It is necessary to avoid the appearance of forcing. The process must be one of drawing out. Thirdly, an agent must have a strong will which includes a capacity for hard work. An agent must never be dissipated; He will then find that there is a law of nature which keeps him supplied with business on a scale which may be expressed by an average. This average can be kept up and increased.

These three essentials, knowledge, understanding and work, are not very easy things to obtain. Incessant endeavour and self-examination are necessary. For knowledge a constant study

of standard books and current literature must be kept up. For understanding a daily diary of retrospection and noting of mistakes should be written before retiring at night. For work a register of visits with regular correspondence and keeping accounts is very useful. In the case of all three, observation and intercourse with others who are equals and betters is of great value. From this point of view an organisation like an Association of Agents would be very valuable. I think an association was started here three years ago and if it has not been successful there is no reason to be disheartened. You must try again keeping in mind the causes of the failure of the previous attempt.

The above remarks indicate briefly how an agent can be successful, but this is not enough; he must be popular. There are successful persons who are very unpopular. To be popular it is necessary to be genuinely sympathetic with every one else, even with those who talk evil about us. You should think less about what others are saying about you except so far as is necessary for self-improvement and think more of what you can do for others. In this way you will be popular.

Up till now I have referred to Companies and agents, but there is one more element which has interest for agents. This is Government legislation. We are hearing that some new legislation for Insurance is pending. We have no idea what will be the nature of this legislation. We are hoping that it will be such as to give protection to the Indian Companies, as against foreign Companies, but considering certain sections of the Government of India Act recently passed, I wonder how far such legislation will be really useful. The

legislation is more likely to lay down certain rules imposing restrictions on all Insurance Companies. Whatever these restrictions may be, I would not be afraid of them. If they are really hard, they can but cause temporary hardship but they cannot stay the progress of Indian Insurance, unless they make it easy for foreign Companies to work here with greater advantage, which contingency, however, is not very likely. The principal thing worth consideration for us is whether any restrictions can be imposed upon individuals wishing to work as agents of Insurance Companies. There may be something like the system of licenses in America. I am not sure whether this will be a blessing or an evil. Much depends upon the restrictions themselves. We must defer judgement however till the legislation is announced, for I do not think such a legislation will be enacted hurriedly.

I myself believe that some kind of license is necessary. Quite a number of agents are at present doing more of harm than of good to the cause of Insurance. It is true that the average agent now is a some what better individual than what the average agent was, say, a generation ago. We find many educated and well informed persons in the ranks of agents who have rendered the position of an agent much more respectable than it was in former times. No doubt this is partly due to the respectable position attained in India by Life Assurance itself; but it is also due to the better class of persons from whom agents are now drawn. It seems however, that very often, the person who turns to an insurance agency is the person who cannot find an outlet elsewhere for his capacity, either because this is too small or because it does not fit in with the other lines open for him. In many of these

cases he is a misfit even for this profession but he has to pull on with it because there is no other available. It is supposed that Life Insurance agency is a profession which requires no capital, not only in the form of money but also in the form of brains or morals. To raise the status of agents, therefore, it is desirable that there should be some qualification for and some check on the conduct of agents. The present state of things whereby any Dear Sir or Madam can be appointed an agent with little formality, must be changed, so that not only the Companies and the policy-holders, but also the agents themselves, will be greatly benefited. The idea must disappear that agents are parasites on society and their work must be recognised as being as essential to the well being of society as the work of the Insurance Companies themselves.

I think, ladies and gentlemen, I am trying your patience though I have tried to be very brief. I could have expatiated on the terms of the agency contracts, the relation of the agents with the doctors, ladies as Insurance agents, etc, but I prefer to close here. I conclude therefore with the remark that in all considerations of improving the status of agents, the first thing to be kept before the mind is that the self interest of the agents should never come into conflict with the interests of the policy-holders. The agents must remember that though they are apparently taking their remuneration from Insurance Companies, they are living and thriving upon the money of the policy-holders, and it is their moral and spiritual duty to look to the well-being and welfare of the policy holders, thus giving a great uplift to the popularity of the cause of Insurance in India.

PURELY SWADESHI LIFE OFFICE
WESTERN INDIA
LIFE INSURANCE COMPANY, Ltd., SATARA

(Established in **1913**)

TWENTY FIRST ANNUAL REPORT OUT
RESULTS SPEAK !

**" I am glad to note your usual strong
position and satisfactory progress "**

— G S. MARATHEY, Actuary.

New Business	Rs. 40,52,415
Total Business in Force		Rs 2,36,31,232
Total Assets	Rs. 61,69,169

Expense Ratio 23.8

TRIENNIAL BONUS PER THOUSAND

Whole Life Rs. 75 and Endowment Rs. 60

***The Best Life office for you to Insure
or to Represent***

Please Apply :

K. Y. JOSHI, B. A., A. I. A.,
Manager.

"Guilty of Mismanagement and Misappropriation"

**Judge Passes Grave Strictures on Conduct of Provident Insurance Co.,
Companies which Constitute Menace to Indian Insurance Come Easily into Existence.**

A Provident Insurance Company which was started in 1929 and went into voluntary liquidation in April 1934 was ordered by the Bombay High Court to be wound up compulsorily by the Official Liquidator upon a petition presented by a creditor of the company.

The Company originally set out to do business in the name of the New Bombay Banking Corporation Ltd., and thereafter changed its style to the Social Assurance Co.

Mr. Gopalsingh Chavan, the Managing Director of the Company, took it into voluntary liquidation and appointed Mr. M. M. Thakore, Advocate, as liquidator of the Company.

The case provides an instance of the way in which such Companies spring into existence and fade away in a cloud of scandal after a brief existence.

In the present case the activities of this particular company were the subject of scathing strictures by the First-Class Sub-Judge of Hyderabad (Sind) in passing a decree for Rs. 52,800 claimed by an Agent of the Company.

"Worldwide" Assurance

After this Company went into voluntary liquidation, Mr. Chavan organised and brought into being the "Worldwide Assurance Co". Some of the assets, such as furniture and papers were taken over by the World wide Assurance Co.

Yesterday the Official Liquidator's staff went to the offices of Mr. M. M. Thakore to take possession and charge of the assets and affairs of the Social Assurance Co. as directed by the High Court, but they were told that possession could be obtained from the office of the World-wide Assurance Co. Mr. Thakore, although liquidator of the Social Assurance Co., takes a keen interest in insurance companies and is a director of the Worldwide Assurance Co.

The staff of the High Court Liquidator then went to the offices of the Worldwide Assurance Co., and removed the furniture and books belonging to the Social Assurance Co., which were given charge of by Mr. Chavan.

Grave Allegations

The petitioning creditor in this case was one Mr. Bhojraj Issardas Shirdasani, an Agent of the Social Assurance Co., in Sindh. He claimed and obtained a decree for Rs. 52,800 from the First-Class Sub-Judge, Hyderabad.

During the proceedings sensational and grave allegations were made against Mr. Chavan and the management of the Company.

The Judge in his order stated: "It is the defendant company (the Social Assurance Company) that is guilty of mismanagement and misappropriations of policy holders' moneys."

Scathing remarks of the Judge in regard to the 'modus operandi' of the Company were a revelation to those who were policy-holders.

The Judge stated that "in all the disputed cases the defendant company went on accepting death call money whenever death occurred and the dispute regarding invalidity and default was raised only when claims were lodged.

"The prospectus and leaflets of the defendant company held out the possibility of distributing Rs. 80,000 to a claimant, if 1,00,000 members were enrolled and if there were one death in a particular month." Where as under Act VII of 1913, Act V of 1912 under which the company was registered, not more than Rs. 500 could have been thus distributed.

To out-wit policy-holders

The Judge characterised this as a policy deliberately adopted by the company to out-wit the policy-holders and to quote the Judge's own words, "The defendant company deliberately adopted the policy of not showing all the actual deaths in a month lest smaller dividends be paid to claimants and the failure of the company and the falsity of the representations in the prospectus etc. be detected."

During the course of last week, no less than four Provident Insurance Companies were taken into voluntary liquidation by their respective managements. Still we find numerous companies springing up and fading away after a few months existence.

It is rather strange that such companies, which are a menace to "Indian Insurance business," are allowed to come into being so easily and what is more surprising is the fact that these company promoters are able to start afresh in other names as quickly as they take the old ones into liquidation.

Unemployment and its Remedies

A chapter of the Report submitted to this year's Session of the International Labour Conference by the Director of the I. L. O. (Mr. Harold Butler) is devoted to a discussion of remedies which have been tried throughout the world for unemployment during the depression and the results which they have produced.

Unemployment Insurance and Relief

Expenditure on this head has been maintained practically everywhere. The economic value of such expenditure is now being more widely recognised. At times when the flow of purchasing power is reduced through the absence of demand for credit and the decline of fresh investment, the sums made available by the public purse to afford a minimum of subsistence to the unemployed have the effect of maintaining their consuming capacity in a limited degree and thus of ensuring a larger and faster circulation of money than would otherwise be the case.

The best evidence of the acceptance of this view is to be found in the steady expansion of the principle of unemployment insurance and relief. It is, for instance, worthy of note that Great Britain, which has the longest experience in this field, so far from restricting or abandoning its system, has taken steps to reorganise and extend it. Even more remarkable perhaps is the proposal of a nation-wide scheme in the United States, where until three years ago no public organisation for providing for the unemployed had existed at all. The report of the President's Committee on Econo-

mic Security recommends the establishment of an unemployment compensation fund fed by a percentage tax on pay-rolls, and placed under the control of the Federal Government, though its administration would be vested in the State authorities. The unemployed worker will be entitled to draw benefit for a specified number of weeks, but if at the end of that period he is still without a job, he will be provided with work benefit. In Canada, also, the Dominion Government has introduced a Bill on the subject, while in South Africa an amended Bill has been laid before Parliament in substitution for the Bill which failed to pass last year. In Sweden a scheme of voluntary insurance has been introduced and the Finish scheme has been entirely recast.

The position of the social insurance systems in various countries changed for the better in 1934. Measures were taken to secure the financial stability of sickness insurance in Poland and Czechoslovakia, of general pension insurance in Germany and of occupational pension insurance in Uruguay, and thereby to guarantee the most essential benefits. In Chile in 1934 there was an increase in contribution income of 25 per cent, as compared with 1933; in Great Britain, of £1,600,000 in health and pension insurance contributions during the first ten months of the year, which represents about 20,000,000 work weeks; in Germany, of 10 per cent in the number of persons insured against sickness, and of 23 per cent in the contribution income of general pension insurance.

It is possible to discern a movement in the direction of lowering the pensionable age. One of the most interesting efforts of this kind is to be found in Czechoslovakia, where under the salaried employees' scheme, a retirement pension is granted to men of 56 and to women of 54 after one year of continuous unemployment provided that they abstain from any lucrative occupation.

Social Security.

The progress of unemployment and social insurance and the general adoption of unemployment relief as a national duty are indications of the growing sentiment in favour of social security. The search for the means of guaranteeing this protection to every willing and

competent workman or workwoman is more imperative at the present time than at any previous period. The higher the standard of life achieved, the swifter and bitterer is the fall which unemployment entails. The skilled craftsman accustomed to good and regular wages suffers keenly in his self-esteem and in the esteem of his family when his income suddenly ceases. From reasonable comfort he is quickly brought within sight of beggary. His decline is far more painful and demoralising than in the old days when the normal margin between him and destitution was narrower. Add to this that the unremitting substitution of machinery for manual skill has already made his prospects in life less secure than they were even a generation ago.



Unemployment Among Young Persons

In his Report submitted to this year's Session of the International Labour Conference, the Director of the I. L. O. (Mr. Harold Butler) points out that the most poignant and disturbing aspect of unemployment is its effect on the young.

Important though it is to help the adult to keep his home together and to maintain his place in society during periods of enforced idleness, it is even more important both for the individual and for the nation to enable the young man to lay the foundations of his career. However hard he may be hit, the former can always hope to recover his position by hard work and good fortune, but the latter, if the springs of his ambition are dried up and if the chances of learning

his profession are denied him in youth, may be completely incapacitated from ever making a decent living or becoming a useful citizen. The urgency and gravity of the question is now being realised in many countries, and it is to be discussed at this year's Session of the International Labour Conference. The I. L. O. has prepared a report explaining the various measures and expedients that have been adopted throughout the world to cope with the problem.

"The principal remedy is to be found in prolonging education. The postponement of the normal age of industrial employment till fifteen or even sixteen has already been adopted in Norway, Uruguay and the Union of

Soviet Socialist Republics, in most States of the United States, in some of the Canadian provinces, in some cantons of Switzerland and in a few districts in Great Britain. The justification of this measure lies not only in the relief which it affords to a congested labour market, but much more in the need to ensure greater intellectual and bodily development under the prevailing conditions of urban civilisation. Much has been done in this direction by residential training centres and by

courses of instruction and physical training organised for the young unemployed in a number of countries. But it cannot be claimed that the problem has any where been solved. No social problem is of more vital importance, and it may safely be said that money saved by ignoring the dangers of intellectual physical and moral deterioration to which the youthful unemployed are exposed represents the worst and most short-sighted form of national economy."

Life Insurance as Property

By ALBERT ROSS.

The following is an address delivered by Mr. Albert Ross, Manager at Halifax for the Dominion Life Assurance Company, before a meeting of the Life Underwriters Association of Halifax, N. S.

The subject of "Life Insurance as property" has many angles that it is difficult to confine one's remarks to any particular phase of it in the time available.

It is a subject about which one could talk for a considerable length of time without doing full justice to it.

It has no doubt occurred to all of you, as it has to me, that in the main Life Insurance has been referred to as a purely altruistic subject, and there is a tendency to regard it as the most intangible product on the market. We have viewed it and talked about it almost essentially from the stand-point

of the protection afforded to widows and orphans; from the viewpoint of pure protection; without ever trying to define just exactly what is meant by that word "Protection."

For instance, has it occurred to you that the subject under discussion today is worded "Life Insurance as Property?" Can anyone tell me why the word "as" should be there at all? Why not "Life Insurance is Property?" The reason is indicative of a state of mind. For more time than any of us here can remember, Life Insurance salesmen on this continent and others have been, it seems to me, altogether too humble, too diffident, and too apologetic in our attitude towards our product which we call Life Insurance, and if we ourselves have taken that viewpoint, the result on the public mind was only to be expected, that they too should view it as something aside from the ordinary run of property.

Did you ever hear of anyone making an address on the subject of houses as property, farms as property, stocks and bonds, mortgages or savings accounts as property, or any of the other innumerable forms of possessions? I never did. It would appear to be almost absurd for the reason that everyone acknowledges that these are forms of property, and the fact is too well known to be discussed.

Why, then, should Life Insurance, which, as you are all well aware, is made up of all of the above mentioned forms of property and many others, be considered something apart, when it is not only actually property, but the finest form of property to possess.

The answer is again a state of mind which has been generated by the terms, language if you will, used in our business. For years we have talked about Life Insurance, about protection, about policies, cash values, paid-up values, etc., with one hundred and one technical terms describing the very valuable privileges attaching to and being a part of this remarkable product of ours, which privileges, by the way, attach to no other form of property whatsoever, and which make ours the finest form of property available.

This is the fact that we, as salesmen, have to instil into the minds of the public and I believe that to-day, after a few years of what has been known as depression, we have a most remarkable opportunity to do so.

There are very few people to-day who have not lost, in one way or another, a considerable portion of their savings or

investments by the tremendous depreciation which has taken place in the various markets of the world, and it is, as you are all aware, a proud boast of the Life Insurance business that even through all those years not a single dollar of principal has been lost to those who entrusted their money to the safe-keeping of a legal reserve Life Insurance company in Canada. In other words, all other forms of property of which a man may have been possessed five or six years ago have depreciated more or less, and in most cases more, whereas the money invested in Life Insurance is still intact, unless, which unfortunately has been the case in more instances than it is possible to mention, this good property of ours has been borrowed against in order to take up the slack and losses sustained in investments in other forms of property.

Every man in this world should have, and in the main has, an economic programme and he is given only a limited number of years—at the most thirty or forty—to accomplish his purpose. He has an innate, instinctive desire to build up what is known as an estate, but while they all have the desire, unfortunately very few are able to accomplish the job. You are familiar with the fact that not more than one in ten at the time of death or time of retirement, say age 65, has succeeded in amassing an estate large enough to yield an income of \$ 50.00 per month, and three out of every four die or retire from work without having anything at all. It is also a well-known fact to all of us present that of all the estates left at death and accumulated at the retiring age, our good product, Life Insurance, forms by a very great margin the largest portion of that property.

TWO BENEFICIARIES

Let us not forget that a Life Insurance policy, so-called, has two beneficiaries; one, the person named in the contract, and what is vastly more important, the insured himself, while he is living. And again, as you all know only too well, by far the largest amount of money distributed by Life Insurance Companies in any year, is paid to living policyholders.

Let us for a moment compare our product of Life Insurance with that of bonds.

If it were possible for a responsible financial house to present to the public a bond issue which had an absolute guarantee of principal which was guaranteed never to fluctuate in price, which at all times was good collateral, which could be bought on the instalment plan, and which promised that in the event of death the instalments would be cancelled and the bonds would be fully paid for, there is no question but that that bond issue would be sold so quickly that it would be impossible for most people to obtain any part of it. And yet that is a very true description of Life Insurance. Life Insurance is a bond issued against a life valued in exactly the same way that corporations issue bonds against material assets.

It is difficult for one to understand why bonds, as we know them, should be so generally appreciated, and Life Insurance to some extent rather neglected; but the answer seems to be that we have not talked about our product in the same terms and the same language that bond salesmen speak about their bonds to the public who buy them.

All of you have no doubt at one time or another heard someone say, "Certainly it is true that Life Insurance is valuable after death, but it cannot be considered as property except for its cash value during lifetime; in fact it is even a liability because premiums must be paid to maintain it." The answer is quite simple. Through custom and for the convenience in purchase, Life Insurance is mainly sold on an annual instalment basis, whereas other products such as bonds are usually paid for in one lump sum. If, therefore, Life Insurance were purchased outright, such a criticism could not be made, and personally I see no reason why the practice of purchasing Life Insurance by one single payment should not be very much more popular than heretofore, and I sincerely believe that if we, as salesmen, readjust our attitude, we have a wonderful opportunity to sell vastly more Life Insurance in this way from now on.

Another person may say that one can hardly consider Life Insurance as property because no immediate income can be derived from it. The same answer is evident. If purchased on an annual premium, in other words, on the instalment plan, Life Insurance as property is no more the actual possession of the party insured than any other product sold in the same way, and it could not be expected that an immediate income could be derived from an investment which was not yet paid for.

I maintain, however and it is easy to prove, that our product of Life Insurance, when paid for, will give to any person a *guaranteed income* at a very fair rate which is something that, I know, cannot be said about any other form of product or investment.

One cannot emphasize too strongly that Life Insurance as compared to other forms of investment is equally profitable and by a very long margin a great deal more secure.

You are all familiar with the law of averages applied to mortality in our business. It is necessary for the benefit and for the security of man to apply the law of averages to investments, and Life Insurance companies do exactly that. For instance, if any man has \$5,000 invested in a Life Insurance company and that company has 5,000 different investments, it means that the man has about \$1.00 invested in 5,000 different investments and that is why it is so safe and so secure. I think it is safe to say that the investment methods of a Life Insurance company are just as safe as the mortality table by which it regulates the actual insurance feature, and this fact has been most remarkably demonstrated during the past four or five years.

I will now give you, so far as I am able, the concrete facts regarding Life Insurance as compared with any other form of property. All property of whatever kind, passes through three phases. (1) Purchase; (2) Ownership; (3) Distribution. We will first take the advantages of Life Insurance from the "Purchase" angle; no other form of property contains all these special features and privileges in purchase.

"PURCHASE" ADVANTAGES.

1 Instalment payments on the same scale; irrespective of the amount bought.

2 Payments arranged at from three to four per cent of the principal annually.

3 No interest is charged on unpaid balances.

4 Automatic thirty-one day extension of time for making deposits without loss of benefits.

5 Deposits may be arranged to suit any plan of accumulation desired.

6 Unpaid balance of contract automatically cancelled in case of death.

7 If you have so provided, double the amount purchased will be paid in case of accidental death.

8 If you have so provided, your deposits are automatically discontinued in case of total and permanent disability with the addition of a monthly income to yourself during that period.

9 The right to reinstate the contract upon payment of back instalments with only the requirement of evidence of insurability.

10 Personal title to all values paid for with no repossession in the event of default.

11 The agreement is one from which you can withdraw at any time, but from which the Company cannot withdraw; a non-cancellable contract.

12 The absolutely guaranteed maturity value, regardless of market or economic conditions, with no chance of depreciation wiping out your savings.

13 A cash equity agreed upon in advance and guaranteed to increase each year.

14 The right to borrow on your equity at a fixed rate of interest.

15 A Life Insurance policy guarantees a market for your equity, guarantees the value and provides a choice in method of disposal. All privileges are exercisable anywhere without brokerage or commission charges.

16 With any other commodity that is purchased on the instalment plan, you make a payment and take home a liability. Under the Life Insurance contract, you make a payment and create an immediate estate in case of death.

Those are some of the advantages, rights and privileges under the purchase of a Life Insurance contract.

"OWNERSHIP" ADVANTAGES

(1) Collateral and cash values fixed in advance, guaranteed against shrinkage due to depreciation or any other cause. Not only is it guaranteed against depreciation, but it is guaranteed to be worth more in actual dollars for collateral, for old age retirement or in case of death, than, it has ever been worth before.

(2) Guaranteed to yield as much for your family if you die before the contract is completed as it will for yourself if you live to finish the purchase.

(3) The contract is available in denominations of any size.

(4) The contract usually gives the right to postpone liquidation at

maturity, if conditions at that time make it desirable. No transaction in the purchase, use as collateral or liquidation, requires any public recording.

(5) Freedom from claims of creditors.

(6) No danger of loss from theft, fire or other hazards; freedom from repair and maintenance costs or management fees.

(7) Absolute control of the contract while living and of what is to be done with it in case of death.

"DISTRIBUTION" ADVANTAGES

(1) There is no distribution of property so economical as that of a Life Insurance policy. There are no filing or probate fees, no court costs, no expenses for inventory or appraisal; no executors' or attorneys' fees, no notice of sale expense, no settlement charges.

(2) With the Life Insurance estate one can name a preferred beneficiary without any danger of attachment by creditors. Exercise care in the designation of beneficiaries and you have an unbreakable will.

(3) Only under a Life Insurance plan can you provide for either a sale of property at a designated and guaranteed future price, or a trusteeship under which the property will yield a guaranteed future income.

4 The Life Insurance contract allows you to make any desired distribution arrangement, for support of a

family, for the payment of a mortgage, the education of the children, the transfer of business interests, or for personal or philanthropic bequests.

5 A life Insurance policy will enable you to be absolutely sure that the estate will not be borrowed by relatives, cannot be misinvested and cannot be attached or drawn on in advance.

6 Only Life Insurance will guarantee to provide an income of a stated amount to any person that you desire for as long as they may live.

7 Again, only Life Insurance can guarantee the distribution to your heirs in the exact amount that you desire for them.

As I stated at the beginning, this particular subject is one upon which one could continue in-definitely, and I realize that there are many and varied advantages in the selling of Life Insurance property which I have not mentioned. Some small value can be gained if, however, I can only impress upon some of those who are perhaps young in the business of Life Insurance that there is a tremendous opportunity to-day and for the future by impressing upon the public at large the fact that Life Insurance is not only equal to any other form of property, but is, in fact, when compared and measured by any rule, not only good property, but absolutely the finest that can be conceived.
(To be continued)

EAST & WEST INSURANCE COMPANY, LIMITED.

Head Office: East & West Building, Appollo St., Fort, Bombay.

A Company GOOD To represent and Insure with.

EAST & WEST offers you unequalled opportunities to increase your income.

Improved and up-to-date Policy forms to meet every purse and purpose—Active and sympathetic co-operation from the Head Office—Extreme care and solicitude for its policyholders—This **TRIO** of East & West exclusive features open unusual opportunities to **GENTLEMEN WHO SEEK HIGHER EARNINGS.**

For particulars, apply to :—

J. S. REDDY,
The Branch Secretary,
191, Armenian St.,
MADRAS.

N. J. REDDY & SONS,
Chief Agents,
Ceded Districts,
Gouri shanker, CUDDAPAH.

K. VENKATA RAO.
Olcot Gardens,
RAJAHMUNDY.

Shunmuga Mudallar & Sons,
Chief Organisers (Tamil Districts).
Tiruvannamalai, N. Arcot Dt.

National Indian Life Insurance Co., Ltd., CALCUTTA.

On a perusal of the Balance Sheet and Statement of Revenue Account of the Company, for the year ending with 31st December 1934, we find the following salient features. The increase in new business over the figure for the last year is 53%. The Life Fund has increased to over 52 Lakhs. It gives in as an appendix to the above accounts, a detailed statement of investments and the yield therefrom, which is done only by a few companies. The investment policy is very carefully regulated by the well known business firm of Messrs. Martin and Co., of Calcutta, who are its managing Agents. The expense ratio also is fairly good compared with the new business secured.

There have been 111 deaths under 117 policies amounting to Rs. 196947-6-0 with bonus additions. In addition to this, they had also to meet, Rs. 302379-5-0 under 182 policies by maturity. Over 60% of the claims during the year are under the matured policies.

From this, it is clear that the death rate is very small. During the year under review the death rate is far below the anticipated figure. This low mortality rate is in the best interests of the Company, as it invariably conduces to the stability of the Company. This low mortality experience, is solely due to the very strict scrutiny under which the proposals are accepted by the Medical Board and the Board of Directors. It is their strict adherence to the principles of assurance, that has been the cause of their reputation and uniform success in business throughout the country. Real success and strength of a company invariably depend upon the scrutiny

they exercise in accepting the proposal. The National Indian Insurance Co, Ltd, do not seem to be in a race for voluminous new business.

They are only caring more for quality than for quantity. The Directors of the Company, are helping to their utmost in the claimants obtaining their payments 'as early as possible. In the business secured during the year, whole life and whole life limited payments business seems to be on the increase. From this it is clear that the idea of protecting one's own family and children against destitution, in the case of sudden death of the bread-winner, through insurance protection is gaining ground among the people. The quinquennial valuation of the company was due in December 1934. The Actuary is busy with the accounts and the results may be published by the end of the year. It is believed that there would be a possibility of declaring a higher rate of Bonus than in the previous valuation. That the name of Sir R. N. Muekherji is associated in the company, is a sure guarantee, for the payment of the claims. Mr. S. P. Bose is now very successfully managing the duties of the Company, that were previously managed by Mr. Late I. Alston.

It is only very few companies that have utilised upto now, the services of a qualified actuary in their employment. In spite of the repeated recommendation of the Government actuary to the companies, that it is in the best interest of the companies to have a qualified actuary on the staff of a life office, it is completely ignored. It is absolutely necessary to have at least, one actuary, in the employ of a Life Office. Having fully realised this

fact the National Indian Life Insurance Company of Calcutta, have appointed Mr. A. T. Paul, M. Sc., A. I. A., (Lond) Actuary as Chief Assistant.

Having fully established the name and the reputation of the company through out the Andhra Desa, as a Household word, M. T. V. Raghaviah, the erstwhile chief agent of the

Company, in the Andhra Districts, has recently been appointed to the Madras Branch as ~~Secretary, with a view~~ to carry on his message of hope to the needy, by providing insurance protection in the hitherto unrepresented areas of the Southern districts, Malabar Mysore, and the Nizam States. We wish him all success in this propaganda and organisation work.

To Corroborate our statement we give below

A FEW APPRECIATIONS

of Notable persons and the Press.

WITHIN FOUR DAYS

Office of His Highness,

The Maharaja of Cooch Behar.

Dated 6th November, 1912.

To

MANAGING AGENTS,
THE NATIONAL INDIAN LIFE
INSURANCE CO., LTD.,
CALCUTTA.

GENTLEMEN,

I am desired by His Highness The Maharaja of Cooch Behar, to acknowledge to you on his behalf that the sum of Rs. 2,00,000 (Rupees Two Lakhs), the amount of the Policy No. 151-M on the life of His Highness the late Maharaja of Cooch Behar taken out in the National Indian Life Insurance Co., was duly paid over in full on 8th November, 1911 that is, within four days of the date on which Certificates of Death were first submitted to the Company.

I am

Yours faithfully,
(Sd.) B. GHOSE,

Secretary to H. H. The Maharaja of
Cooch Behar.

Appreciation of Courtesy Shown.

London, 5th September, 1934.

From **LORD SINHA**

The Managing Agents,
National Indian Life Insurance
Company, Limited, Calcutta.

Dear Sir,

Policy No. 6249 L B-my own life (Matured)

I have pleasure in testifying to the promptness with which the sum assured under my above policy was settled by the National Indian Life Insurance Co., Ltd., Calcutta. A cheque for Rs. 10,000 was received immediately on submission of the necessary papers. I am also glad to place on record my appreciation of the courtesy shown to me during the whole time my policy was in force.

Yours faithfully,
(Sd.) **SINHA OF RAIPUR.**

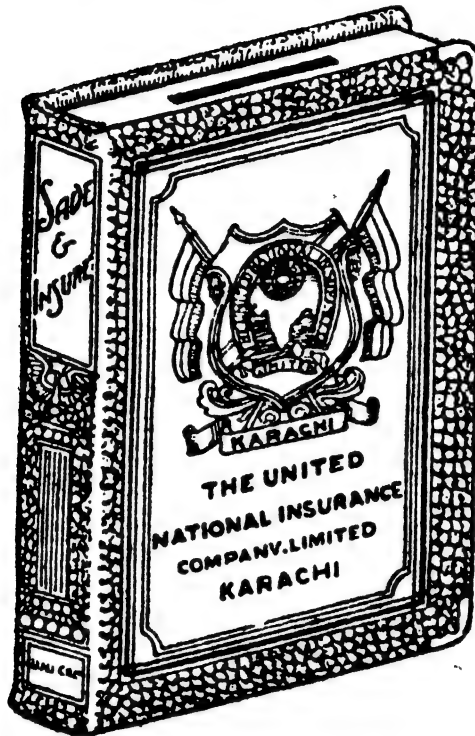
"The National Indian Valuations have always been conducted by Home Actuaries of high standing and are free from the defects which have occasioned adverse comment in the GOVERNMENT LIFE ASSURANCE YEAR BOOK. Having regard to the extra stringency of the valuation and the difficult conditions under which business has had to be conducted, the result may be considered very satisfactory. It is excellently managed and the continuance of the policy of keeping down expenses should lead to increased bonus results in the future." —the Statesman.

TOYS ARE QUICKLY BROKEN!

LET YOUR NEXT PRESENT BE A
COIN CLOCK OR A BOOK-BANK

— FROM —

The United National Insurance Company, Ltd.



Branch Office :

**91, GODOWN ST.,
G. T. MADRAS**

OR

Sub-Branch :

**MORRISPET,
TENALI.**



SPECIAL FEATURES :

OFFERS — Rupee; Anna A Day; & Regular Schemes.

PROTECTS — Physical and Financial disabilities.

AIDS — The Policy Deep alive under Privileges,
(a) Extension or (b) Automatic or
(c) Extended Guarantee.

WELCOMES — Share Holder; Policy Holder and Agent to vote
and to execute.

వీనస్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్ - డిల్లీ

Venus Assurance Co., Ltd., Delhi.

ఆంధ్రదేశములో ప్రజాసామాన్యమునందు భీమావ్యాపారమును విరివిగా వ్యాపింపజేసినది యీ కంపెనీవారే. అశాస్త్రీయమని తలంపబడిన పంపకపు పద్ధతులుగల స్కీము లన్నిటిని తీసివేసి శాస్త్రీయమైన భీమాపద్ధతుల ననుసరించి తయారుచేయబడిన భీమాపద్ధతులతో వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. స్థిలాంతరమున ప్రతికటించిన వీరి అడ్వర్టైజుమెంటువలన కంపెనీ యొక్క అభివృద్ధిని తెలుసుకొనవచ్చును. ఆంధ్రదేశములో ముఖ్యపట్టణము లన్నిటియందును వీరి బ్రాంచిఆఫీసులు గలవు. శ్రీయుత దిగుమర్తి రామస్వామిగారి యాజమాన్యమున నడుపబడుచున్న విశాఖపట్టణపు బ్రాంచిఆఫీసు నూతన భీమావ్యాపారమునందు కంపెనీయొక్క బ్రాంచి ఆఫీసులన్నిటిలోను అగ్రస్థానమున హించుచున్నది. శ్రీయుత రామస్వామిగారు విశాఖపట్టణపు

బ్రాంచిఆఫీసునకు వచ్చి కొద్దికాలము మాత్రమే అయినది. అయినప్పటికిని యంతస్వల్పకాలము లో భీమావ్యాపారమునందు అతీతశక్తిసామర్థ్యములను జూపి కంపెనీకి లక్షలవ్యాపారమును సంపాదించిన శ్రీయుత రామస్వామిగారిని మే మభివందించుచున్నాము.

రిటైల్స్ హెడ్ మాస్టరు శ్రీయుత జగన్నాథ రావు వంతులు B. A. L. T. గారి యాజమాన్యమున నడుపబడుచున్న గుంటూరు బ్రాంచి ఆఫీసును, శ్రీయుత రామస్వామిగారి యాజమాన్యమున నడుపబడుచున్న విశాఖపట్టణపు బ్రాంచి ఆఫీసును ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీవారికి పట్టుకొమ్మలుగ నున్నవి. వీరి ఉభయుల యాజమాన్యమున ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీ వారి వ్యాపారము మిగుల అభివృద్ధి నొందుననుట కెంతమాత్రమును సందేహములేదు.

భారత ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, లాహోరు

Bharat Insurance Co., Ltd., Lahore.

ఉత్తర హిందుస్తానములో చిరకాలమునుండి పనిచేయుచున్న జీవితభీమాసంస్థలలో గొప్పభీమా సంస్థ. ఈ కంపెనీవారియొక్క నిధులు హిందూ దేశ పరిశ్రమలకెంతేనితోడ్పడినవి. హిందూ దేశములో పరిశ్రమలకు చేయూత యొసంగిన భీమా సంస్థ యిదియొక్కటియే. ఈ మధ్య వీరు మద్రాసునగరమున గొప్పభవంతి సొంతమునకు కొనియున్నారు. నెదరు భవనముయొక్క చిత్రపటము స్థలాంతర

మున ప్రకటింపబడెను. వీరికంపెనీయొక్క క్రమాభివృద్ధి వేరొకచో ప్రకటింపబడిన వారి Advertisement ను బట్టి పాఠకులు తెలుసుకొనవచ్చును. వీరి మధ్య ఆంధ్రదేశములో విరివిగ యేజిస్ట్రీలను యేర్పాటు జేసి భీమావ్యాపారమును అభివృద్ధి జేయుచున్నారు. వీరిప్రయత్నములకు భగవంతుడు తోడ్పడుగాక!

మైసూరు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బెంగుళూరు సిటీ

The Mysore Insurance Co., Ltd., Bangalore City.

ఇది మైసూరు సంస్థానమున స్థాపింపబడిన ఆదర్శ భీమా సంస్థ. ఇది ప్రభుత్వమునకు సంబంధించినది కాదు. ప్రజాసామాన్య ఉపయోగము కొరకు నూతనముగ స్థాపింపబడి పలుకుబడియు మర్యాదయుగల పెద్దమనుష్యులచే నడుపబడుచున్న భీమాసంఘము. ఈకంపెనీవారివ్యాపార మంతయు భీమాశాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి నడుపబడుచున్నది. కంఠీరవ అండ్ కంపెనీవారు దీనికి

మేనేజింగువజంట్లు ఈకంపెనీలో భీమాచేయుచు కొనుటకు తమ కనుకూలమగు వివిధభీమా పద్ధతులుకానని పితూరీచేయుటకు ఎవ్వరికిని అవకాశముండదు. ఇట్టికంపెనీలలో ప్రజాసామాన్యము తమజీవితములను భీమాచేయుచుకొని భీమాలాభమును పొందెదరుగాక! ముందుసంచికలో పేర్కొన్న Balance sheet దివ్యాచేయబడును గాన పాఠకులు గమనించెదరుగాక.

ది గుంటూరు బ్యాంకు లిమిటెడ్, గుంటూరు

Guntur Bank Ltd., Guntur.

ఆంధ్రదేశములో ప్రజాసామాన్యమునకు నిజమైన ఆర్థికసహాయ మొనర్పవలెనంటే దేశమునందంతటను చిన్నచిన్న బ్యాంకులు వేలకువేలు స్థాపింపవలసిన అవసరము గలదు. ఈపనిని కొంతవరకు ప్రభుత్వపు కో-ఆపరేటివ్ డిపార్టుమెంటు వారు చేయుచున్నారు. అందులకు వారిని ప్రశంసింపవలసియున్నది. కాని వారిచే స్థాపింపబడిన బ్యాంకులైనను ప్రజాసామాన్యమంతటికిని సహాయముచేయుటకు చాలకన్నవి. వీరికికోడు వడ్డీ వ్యాపారమునందు అనుభవముగల ప్రయివేటు ధనికులును భూస్వాములును పక్షకులును సంఘములుగా నేర్పడి దేశములో బ్యాంకింగువ్యాపారము సాగించినచో చిన్నచిన్న వర్తకులు తమ వ్యాపారములను విరివిగాసాగించుకొనుటకును, ధనమును ఒకచోటినుండిమరియొకచోటుకు హుండీల ద్వారాతక్కు-పఖర్చులతో పంపుటకును, సామాన్యకుటుంబీకులు కొద్దిమొత్తములుగా కూడబెట్టుకొను పైకములను తమకు సమీపములో నుండు బ్యాంకులలో దాచుకొనుటకును, అవసరమైనప్పుడు, చిన్నచిన్న మొత్తములను అప్పులుగా తెచ్చుకొనుటకును మిక్కిలి వీలుగా నుండును. ది గుంటూరు బ్యాంకు, లిమిటెడ్. వంటి బ్యాంకులు దేశ

మునందంతటను ఎన్నేని స్థాపింపవలసియున్నవి. ఇట్టి పనికి పూనుకొనినది గుంటూరు బ్యాంకు లిమిటెడ్ అను బ్యాంకింగు సంస్థానకు కారకులగు శ్రీయుత కె. ఆంజనేయులు నాయుడుగారిని మే మభినందించుచున్నాము.

ఈ బ్యాంకునందు ఆంధ్రదేశములో పలుకుబడిగల ముఠాశ్రీ గాడి సహచరుల పంతులు, గజ్జె రంగయ్యనాయుడుగారు ప్రైవేట్లుగ నుండిరని వినుట కెంతయు సంతసిల్లుచున్నాము. ఇట్టి వారి ప్రైవేట్ కిండి యీ బ్యాంకింగువ్యాపారము త్వరలో అభివృద్ధి చెందుననుట కెంతమాత్రమును సందేహములేదు. బ్యాంకింగువ్యాపారము సక్రమ పద్ధతులతో నడపినచో యీ బ్యాంకు సామాన్య జనుల కెంతేని ఆర్థికసహాయము చేయగలదు.

ఈదిగువలంకెలు బ్యాంకువ్యాపారాభివృద్ధి తెలుపగలవు.

అనుమతి యొసంగిన మూలధనము రు	1,00,000
జారీచేసిన మూలధనము	1,00,000
చందాచేసిన మూలధనము	50,920
చెల్లించిన మూలధనము	30,199
పేరు 1 కి రు 5/-లు చొ॥ 20,000 షేర్లుగా విభజింపబడెను.	

THE GUNTUR, BANK, LTD., GUNTUR.

The Guntur Bank, Ltd, is an indigenous banking concern recently established at Guntur for purposes of giving all possible banking facilities to the masses in general within their jurisdiction. It is only this sort of small indigenous banking concerns than can do a lot, to the needy wage-earner, office clerk small business man in matters of lending money in times emergenes and receiving small deposits and transmitting money from place to place by means of hundies and cheques at cheaper rates of commission. The Board of Directorate consists of well

known persons such as Messrs Gade Simbachalam Pantulu M L C., and District Board Member, Guntur, and Gudde Rangaiah Naidu a member of the Madras corporation and a well known Congress Leader. Readers can understand the progress of this banking concern within a few months of its start by the following figures.

Under the able management of the Directors mentioned above we believe, this indigenous banking concern will thrive and make a rapid progress in the near future. We wish this banking concern every success.

AN OUTSTANDING TELUGU TALKIE.

Natya Kalaprapurna T. Raghavachary, B. A., B. L., Bellary.

Arrangements are in quick progress by "Messrs. Lakshmi Films Ltd." for the production of two outstanding Telugu Talkie Pictures, "Draupadi Manasamrakshanam" and "Chandra Gupta" with high standard, quality and well chosen cast including Natya Kalaprapurna T. Raghavachari, B. A., B. L., Bellary, the renowned actor of Continental fame.

It is needless for further introduction as he is an outstanding figure on the South Indian Stage, possessing as he does, vital and essential qualities of a real actor.

He would be assisted by all Stage and Screen celebrities and talented actors and actresses in Andhra Desa, such as Messrs. Andhra Gandharva Jonnavithula Seshagiri Rao, Addanki Sreerama Moorthy, Dommeti Suryanarayana of "Rangoon Rowdy" fame, Madhavapeddi Venkatramayya, Dita Gopalam of "Sakkubai" fame, V. V. Subbaiah, Parupalli Subbarao of "Lava Kusa" fame, Banda Kanakalingeswara

Rao, B. A., B. L., K. Sivaramakrishnayya (Secunderabad), Sreemati Padmavati Devi, Miss Sreeranjani of "Lava Kusa" fame and a host of other eminent actors, some of whom have already earned unparalleled screen reputation and well deserved appreciation from the public. The cost of the production is estimated to be about a lakh for each picture and due attention has been paid in the matter of selection of proper Studio with full equipments and for the selection of experienced and renowned technicians.

It is understood that the ultimate desire of the Company is for the establishment of a full equipped Studio for Andhra Desa at a suitable place in view of its commercial importance and for the development of the Film Industry which is considerably improved and improving in the other provinces. It is hoped that the pictures would be unique in quality and unprecedented in South India. The first picture is expected to be released in December 1935.

THE GUNTUR BANK LTD.

Regd. Office :— GUNTUR.



Honorary Managing Director :
M.R.Ry. GADE SIMHACHALAM PANTULU Garu,
M. L. C., & GUNTUR DT. BOARD MEMBER.

Directors :
GADDE RANGAYYA NAIDU GARU, etc.
COROPORATION COUNCILLER, MADRAS.

Branches :
HYDERABAD (Deccan),
— MADRAS —

K. ANJANEYULU NAIDU,
General Secretary.

ది గుంటూరు బ్యాంకు లిమిటెడ్,

రిజిష్టరు ఆఫీసు: గుంటూరు.

అనరరీ మేనేజరు డైరెక్టరు.

మ. రా. శ్రీ గాదె సింహాచలంపంతులుగారు,
యం. యల్. సి. ఆండ్, గుంటూరుజిల్లా బోర్డుసభ్యులు.

డైరెక్టర్లు:

మ. రా. శ్రీ గద్దె రంగయ్యనాయుడుగారు,
మదరాసు కౌన్సిలేషను కమిషనరీ ను
పలుకుబడిగల మఱికొందరు భూస్వాములును.

బ్యాంకింగ్ ఆఫీసులు:

హైదరాబాద్ (దక్కన్)
మదరాసు.



కె. ఆంజనేయులనాయుడు,
జనరల్ సెక్రటరీ.

Dr. Nori Ramasastry's KSHEERAVARDHANI

Invaluable to suckling mothers. Increases the supply of breast milk to nursing mothers, ensuring the health of the mother and the growth of the child. No artificial food for the child, however carefully and scientifically made, can ever equal the food that is naturally evolved in its own mother's body. Breast Milk alone is the ideal food for the baby.

Ksheeravardhani in addition to producing and increasing the natural production of breast milk, it also corrects the faults of the breast milk. It is a sure safe guard against the necessity of using the artificial milk-foods. "Ayurveda Nilayam," Bezwada.

THE LAKSHMI INSURANCE Co. LTD., LAHORE.

Year of Existence	Value of policies issued	Amount of Life Assurance Fund.
1924-25	Rs. 22,67,750	Rs. 500
1926-27	„ 45,32,000	2,40,000
1929-30	„ 70,44,850	15,00,786
1932-33	„ 80,18,075	37,94,001
1933-34	„ 1,00,41,200	49,08,772
1934-35 over	„ 1,20,00,000 over	61,00,000

THE RECORD FOR 1934-35

New Life Business	over	1,20,00,000
Assurance in force	„	4,50,00,000
Annual Income	„	23,00,000
Assets as on 30-4-35		70,00,000

For Agency terms etc., Please apply to :

Mr. G. RANGASWAMY, Manager, Madras Branch
OR

Any of the Organisers at :—

*Rajahmundry, Bezwada, Madras, Tanjore, Coimbatore, Kothamangalam,
Keraikudi, Madura, Salem, Trichur, Mercara.*

YOUR FUTURE IS SAFE
WITH
The National Indian
Life Insurance Co., Ltd.

Managing Agents :
MARTIN & Co.,
12, Mission Row,
CALCUTTA.

The United India Life Assurance Company, Ltd.
Head Office : MADRAS. Established in 1906.

Trustee : THE OFFICIAL TRUSTEE OF MADRAS.

Policies in force exceed	Rs. 287 lakhs.
Annual Income Exceeds	" 18 "
Total assets exceed	" 68 "
Total claims paid exceed	" 22 "

The Company has an established reputation for expeditious and equitable settlement of claims and for efficient sympathetic and prompt service to Policy-holders.

Complete information will be gladly furnished on application to the Head Office, Branch Offices, or the Representatives of the Company at the various places in our Country.

"United India Assurance Buildings"
Sembhudoss Street,
Post Box 281, Madras.

M. K. SRINIVASAN,
Managing Director.

వీనెస్ అసూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్,

చాండ్వీ చౌక్, ఢిల్లీ.

అంపికీని అందుబాటులోనున్న ఆధునిక పద్ధతులుగల జీవితభీమాపాలనీ తీసికొని,
మీ యావత్తు గుటుంబమును కాపాడుదు.

- | | |
|--|------------------------------------|
| (1) A నుండి $\frac{1}{2}$ వరకు గలస్కీము. | (3) సమష్టిభీమా |
| (2) లిజ్జత సమవులసంస్థలు పెండ్లిడ్ల స్కీము. | (4) స్త్రీల భీమా |
| | (5) యావత్తుజీవితపు పింఛను ఏర్పాటు. |

నిజమైన అంకెలు.

గతగ్న మెంటు సెక్యూరిటీ	రూ 2 లక్షలు.
జీవిత మూలనిధి	రూ 6 ,,
చెల్లించిన క్లెయిములు	రూ 14 ,,
1933-34 లో చేసిన వ్యాపారము	రూ 35 ,,

వివరములకు,

హెడ్డాఫీసు, చాండ్వీ చౌక్, ఢిల్లీ.
లేక,

బ్రాంచీలు:—

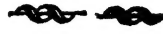
మద్రాసు, విశాఖపట్నం, గుంటూరు, తలిచ్చేరి, జాట్నీ, తిరుచనాపల్లి.

Venue Assurance Co., Ltd.

ఇండియన్ మ్యూచ్యుయల్ లైఫ్

ఆ సో సి యేషను

69 బిగ్ స్ట్రీటు - ట్రిప్లికేను, మద్రాసు



రెండవసారి లెక్కల పరిష్కార మప్పుడు

53,963 రూపాయలు లాభము దొరకెను. మిక్కిలి న్యాయమగు లెక్కల ప్రకారము మా ఒప్పుదలలను నెరవేర్చుటకు ఎక్కువధనమును నిలువ చేసినపిదప మొదటిసారికంటెను రెండవసారి 20 వర్సెంటు అధికముగ లాభము నిర్ణయింప వచ్చునని ఆక్యుయరిగారు సిఫార్సుచేసి యున్నారు.

ఆక్యుయరి క్రిందివిధముగా వాయించున్నారు.— “మీయొక్క ఆసోసి యేషను, మంచి ఆఫీసుగ నుండెను. ఇప్పుడు అంతకంటెను మేలైన ఆఫీసుకు, అభివృద్ధి పొందుచుండుటను చూచుచున్నాను. ఒక పాలిసిదారు అను హోదాలో మహోన్నతమగు సంస్థగ మారునని నేను నమ్ముచున్నాను.”

సి. ఎం. శ్రీనివాసన్, బి. ఎ. బి. ఎల్.,

జనరల్ కార్యదర్శి.

ఆంధ్రదేశములోని ప్రతిపట్టణమునకు పలుకుబడిగల ఏజంట్లు కావలెను.

Indian Mutual Life Association, Limited, (MADRAS).

Vijaya Lakshmi General Assurance Co., Limited

HEAD OFFICE: MADRAS.

CHARTERED

SAME VENKATACHALAM CHETTY, Esq., M.L.A.

Authorised Capital	Rs. 500,000
Paid Up Capital	1,05,000
Business received in two years	33,01,000
Business completed in two years	25,05,000

WANTED

Capable and influential Agents and Chief Agents on salary or liberal commission terms. For further particulars and proposals, Please Apply to:—

1. Mr. P. VHERABHADRASWAMY, B.A.,
Municipal Chairman,
Branch Manager, Vinnanganam
2. Mr. V. V. R. CHOWDARY, Barrister-at-law,
Branch Manager, Beerwada
3. Messrs. A. N. BROTHERS,
Organisers for Ceded Districts, Bellary
4. Mr. M. V. COPAL,
Organiser for Southern Districts, Salem
5. Mr. S. RAJAM, B.A.,
Inspector of Agencies, Tiruvannamalai, Tiruvannamalai
6. Messrs. COPALA & Co.,
Mallanayakanahalli, Bangalore

THE HEAD OFFICE

10th and 11th Crossings, 10th Street, 10th Crossings, 10th Street, 10th Crossings, 10th Street

